

T.C.
AFYON KOCATEPE ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI
YÜKSEK LİSANS TEZİ

DAVRANIŞSAL İKTİSAT PERSPEKTİFİNDEN
ENFLASYONİST ORTAMDA TÜKETİCİ
DAVRANIŞLARI

Hazırlayan

M. Fazıl TÜZEL

Danışman

Dr. Öğr. Üyesi Bülent ALTAY

AFYONKARAHİSAR 2019

YEMİN METNİ

Yükseklisans tezi olarak sunduğum “ Davranışsal İktisat Perspektifinden Enflasyonist Ortamda Tüketici Davranışları” adlı çalışmanın, tarafımdan bilimsel ahlak ve geleneklere aykırı düşecek bir yardıma başvurmaksızın yazıldığını ve yararlandığım eserlerin Kaynakça’da gösterilen eserlerden oluştuğunu, bunlara atıf yapılarak yararlanmış olduğumu belirtir ve onurumla doğrularım.

.../.../2019

Adı Soyadı

İmza

TEZ JÜRİSİ KARARI VE ENSTİTÜ ONAYI

JÜRİ ÜYELERİ

Tez Danışmanı : Dr. Öğr. Üyesi Bülent ALTAY
Jüri Üyeleri : Doç. Dr. Mert TOPCU
: Dr. Öğr. Üyesi H. Gonca DİLER

İmza


.....

.....

.....

İktisat Anabilim Dalı Tezli Yüksek Lisans Programı öğrencisi Muhammed Fazıl TÜZEL’
in “**Davranışsal İktisat Perspektifinden Enflasyonist Ortamda Tüketici Davranışlarının
İncelenmesi**” başlıklı tezi, 08.08.2019 günü saat 13:00’ de Afyon Kocatepe Üniversitesi
Lisansüstü Eğitim ve Öğretim Sınav Yönetmeliği’ nin ilgili maddeleri uyarınca yukarıda isim ve
imzaları bulunan jüri üyeleri tarafından değerlendirilerek kabul edilmiştir.

**Doç. Dr. Elbeyi PELİT
MÜDÜR**

ÖZET

DAVRANIŞSAL İKTİSAT PERSPEKTİFİNDEN ENFLASYONİST ORTAMDA TÜKETİCİ DAVRANIŞLARI

M. FAZIL TÜZEL

AFYON KOCATEPE ÜNİVERSİTESİ SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANA BİLİM DALI

Temmuz 2019

Danışman: Dr. Öğr. Üyesi Bülent ALTAY

Davranışsal iktisat, dünyada yeni ülkemizde daha da yeni bir bilim dalı olsa da konu ile ilgili çalışmalar gün geçtikçe artmaktadır. Bu eser, insanların karar nasıl karar verdiği ile ilgilenen davranışsal iktisadın bir örneğini oluşturmaktadır.

Gerçek hayatta bildiğimiz insanın; psikolojik, sosyal, dini, ekonomik, ruhsal pek çok yönü mevcuttur. Ana-akım iktisadın reddettiği insan kavramını gün yüzüne çıkarmak bu araştırmanın temel amacını oluşturmaktadır.

Konu ile alakalı olarak iktisat bilim dalının başka bilimlerle olan ilişkilerinin reddedilmesi durumunu da değiştirebilmek amacıyla bu ilişkilerin varlığı hakkında bilgi vermekde araştırmanın ikinci sacayağıdır.

Anahtar kelimeler: Davranışsal iktisat, tüketici, enflasyon, kararlar, anket çalışması

ABSTRACT

CONSUMER BEHAVIOR IN INFLATIONARY ENVIRONMENT FROM THE PERSPECTIVE OF BEHAVIORAL ECONOMICS

M. FAZIL TÜZEL

**AFYON KOCATEPE UNIVERSITY, GRADUATE INSTITUTE OF SOCIAL
SCIENCES, DEPARTMENT OF ECONOMICS**

July 2019

Advisor: Asst. Prof. Dr. Bülent ALTAY

Although behavioral economics is a new branch of science in the world and much newer in our country, studies on the subject are increasing day by day. This study provides an example of behavioral economics dealing with how people make decisions.

The human that we know in real life has many aspects such as psychological, social, religious, economic, and spiritual. The main purpose of this study is to reveal the concept of the human being rejected by mainstream economics.

The second aim of the study is to provide information about the existence of the relations of economics with other sciences in order to change the rejection of these relations.

Keywords: Behavioral economics, consumer, inflation, decisions, survey

ÖNSÖZ

Tezimin yazımında bana destek veren aile efradımdan her birine ki özellikle kız kardeşime, aile bildiğim sevdiklerime ve dostlarım Ümit Dağışan ve Barış Demirtaş'a teşekkür etme borcu hisseme düşmüştür. Onlar olmasa tezin zora girdiği hallerden çıkış yollarını bulamazdım. Hassaten tez ile alakalı materyal temini açısından büyük desteğini gördüğüm Emir Baysal'a, fikirlerini benden esirgemeyen kardeşim Semih Kalyoncu'ya, yine fikri desteğinden yararlandığım, ağabeyim saydığım Mükremin Uzun'a; beni kırmayıp ankete katılan tanıdığım tanımadığım bütün ağabeylerime, ablalarım ve kardeşlerime en içten teşekkürlerimi sunarım. Müteakiben, tez sürecinde danışmanlığımı yürüten, kendisi lisans döneminden de hocam olan Bülent Altay'a teşekkür ederim.

Muhammed Fazıl Tüzel

İÇİNDEKİLER

	Sayfa
YEMİN METNİ.....	i
TEZ JÜRİSİ KARARI VE ENSTİTÜ MÜDÜRLÜĞÜ ONAYI.....	ii
ÖZET.....	iii
ABSTRACT.....	iv
ÖNSÖZ.....	v
İÇİNDEKİLER.....	vi
TABLolar LİSTESİ.....	x
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	xi
KISALTMALAR.....	xii
GİRİŞ.....	1

BİRİNCİ BÖLÜM

ENFLASYON, TÜKETİM VE TÜKETİCİ İLE İLGİLİ KAVRAMLAR

1. TÜKETİCİ.....	2
1.1 TÜKETİM.....	2
1.1.1 Tüketimin Felsefi Türleri.....	3
1.1.2 Tüketimin Sınırları.....	4
1.2 FAYDA KAVRAMI VE GELİŞİMİ.....	5
1.2.1 Kardinal Fayda.....	6
1.2.2 Ordinal Fayda.....	7
1.2.3 Beklenen Fayda ve Beklenti Teorisi.....	8
1.2.4 Kahneman ve Tversky.....	9
1.2.5 Deneyimlenen Fayda ve Karar Faydası.....	10
2. ENFLASYON.....	11
3. HOMO ECONOMICUS VE HOMO SAPIENS.....	14

	Sayfa
3.1 TEORİLER VE GERÇEKLER.....	16
3.2 HOMO ECONOMICUS'A ALTERNATİF MODELLER.....	18
3.2.1 Dewey'in Ahlak Teorisi Kaynaklı Modeli.....	18
3.2.2 Kant'ın Ahlak Teorisi Kaynaklı Modeli.....	19
3.2.3 Hayek'in Rasyonel Davranış Yöntemi.....	19
3.2.4 Homo Sociologicus.....	19
4. İNSANLARIN KARARINA ETKİ EDEN FAKTÖRLER.....	21
4.1 KARARLARI ETKİLEYEN DIŞSAL FAKTÖRLER.....	22
4.1.1 Referans Grupları.....	22
4.1.2 Kültürel Çevre ve Sosyal Sınıf.....	23
4.1.3 Reklamlar.....	23
4.2 İÇSEL KARAR MEKANİZMALARI.....	24
4.2.1 Akıl.....	24
4.2.2 Tecrübe.....	25
4.2.3 Mesuliyet.....	26
4.2.4 Yanlışlar.....	27
4.2.5 Ahlak.....	28
5. RASYONALİTE.....	30
5.1 RASYONALİTE İLE İLGİLİ GÖRÜŞLER.....	30
5.1.1 Neo-Klasik Okul ve Rasyonelite.....	30
5.1.2 Keynesyen, Neo Keynesyen Okul ve Rasyonelite.....	30
5.1.3 Monetaristler ve Rasyonelite.....	31
5.1.4 Yeni Klasikler ve Rasyonelite.....	31
5.2 RASYONELLİKTEN SAVRULMALAR.....	32
5.2.1 Eksik Bilgi.....	32
5.2.2 Tahminlerimizde Yanılma.....	33
5.2.3 Nisyan.....	33
5.2.4 Kararlar ve Duygular.....	34
5.2.5 Bitap Düşmek.....	36
5.2.6 Mutatis Mutandis.....	36
5.2.7 İstenç.....	38
6. SINIRLI RASYONALİTE.....	39
7. YANLIŞ KARARLARIN PSİKOLOJİK TEMELLERİ.....	40

	Sayfa
7.1 ÇIPALAMA SORUNU.....	40
7.2 GÖRÜNÜRLÜK SORUNU.....	41
7.3 TEMSİLİLİK SORUNU.....	42
7.4 İYİMSERLİK VE AŞIRI GÜVEN SORUNU.....	45
7.5 KAYIPLARDAN KAÇINMA, KAZANÇLARA ÇULLANMA SORUNU..	47
7.6 STATÜKO SORUNU.....	48
7.7 ÇERÇEVELEME SORUNU.....	49
7.8 ÖRNEKLEME SORUNU.....	50
7.9 ALTERNATİF MALİYET VE BATIK MALİYET SORUNU.....	51
7.10 HAZIRDA BULUNMA SORUNU.....	52
7.11 PARA ALDANMASI VE MALİ ALDANMA SORUNLARI.....	53
8. RASYONEL KARARLARA GİDEN YOL.....	54
8.1 GÜVEN.....	54
8.2 GÜVEN ENDEKSLERİ VE ÇARPAN.....	55
8.3 ADALET.....	58
8.3.1 Bilgi Adaletsizliği.....	58
8.3.2 Gelir Dağılımında ve Ücrette Adalet.....	59
8.4 DÜRTMELER VE POLİTİKALAR.....	62
8.4.1 Otomatik Seçimler.....	63
8.4.2 Çerçeve Sorunundan Sunumun Önemine.....	63
8.4.3 Sistemler.....	64
8.4.4 Sonraki Bilgilendirmeler ve Yermeler.....	65
8.4.5 Beş Adımda Davranışsal İktisat Politikaları.....	66

İKİNCİ BÖLÜM

İKTİSAT'IN İLİŞKİLİ OLDUĞU SOSYAL BİLİMLER

1. İKTİSAT VE FELSEFE İLİŞKİSİ.....	68
1.1 TARİHÇE.....	69
1.2 İKTİSAT FELSEFESİNİN GEREKLİLİĞİ.....	70
2. İKTİSAT VE SOSYOLOJİ İLİŞKİSİ.....	71
2.1 TARİHÇE.....	72

	Sayfa
2.2 DOĞU TOPLUMUNDA İKTİSAT VE SOSYOLOJİ.....	79
3. İKTİSAT VE PSİKOLOJİ İLİŞKİSİ.....	80
3.1 PSİKOLOJİNİN TARİHÇESİ.....	80
3.2 İKTİSAT VE PSİKOLOJİNİN TARİHİ.....	81
3.3 PSİKOLOJİK BİR KAVRAM: MUTLULUK.....	83
3.4 NÖROİKTİSAT.....	84
4. DAVRANIŞSAL İKTİSADIN TARİHÇESİ.....	86
4.1 BİRİNCİ DÖNEM DAVRANIŞSAL İKTİSAT.....	86
4.2 İKİNCİ DÖNEM DAVRANIŞSAL İKTİSAT.....	87
4.3 ÜÇÜNCÜ DÖNEM DAVRANIŞSAL İKTİSAT.....	89
4.4 TÜRKİYE’DE DAVRANIŞSAL İKTİSAT.....	90

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

ANKET SORULARI VE BULGULAR

1. ANKETİN AMACI.....	91
2. ANKETİN METODU.....	91
3. ANKET SORULARI.....	91
4. ANKET BULGULARI.....	96
SONUÇ VE DEĞERLENDİRME.....	107
KAYNAKÇA.....	110

TABLÖLAR LİSTESİ

Sayfa

Tablo 1.1: Kardinal ve Ordinal Fayda Teorilerinin Karşılaştırması.....	6
Tablo 1.2: Rasyonel İnsan ve Gerçek İnsan Ayırımı.....	15
Tablo 1.3: Zihinsel Sistemler Tablosu.....	15
Tablo 1.4: TÜFE ve TGE.....	57
Tablo 1.5: Kişi Başına Düşen Milli Gelir ve Nüfus.....	60
Tablo 1.6: Yıllara Göre Ülkemizin Gini Katsayısı Verileri.....	61
Tablo 3.1: Anketin Yapıldığı Kişilerin Yaşları Grafiği.....	96
Tablo 3.2: Ankete Katılanların Eğitim Durumu.....	97
Tablo 3.3: Ankete Katılanların Meslek Grafiği.....	97
Tablo 3.4: Ankete Katılanların Cinsiyeti.....	98
Tablo 3.5: Mutluluk ve Ekonomi arasındaki tutarlılık ve Çerçeveleme Etkisi....	98
Tablo 3.6: Zam İster Miydiniz?.....	99
Tablo 3.7: Bir Önceki Sorudaki Zammın Yeterli Olup Olmayacağı.....	100
Tablo 3.8: Enflasyon Bilgisi.....	101
Tablo 3.9: Beklenti.....	101
Tablo 3.10: Enflasyonun Acı Çözümü.....	102
Tablo 3.11: Para Yanılması.....	103
Tablo 3.12: Statüko.....	104
Tablo 3.13: Alternatif Maliyet ve Örneklem Sorunu.....	105
Tablo 3.14: Örneklem.....	106

ŞEKİLLER LİSTESİ

	Sayfa
Şekil 1: Beklenti Teorisi Değer Fonksiyonu.....	9
Şekil 2: Beklenti Teorisi Karar Ağırlıkları.....	10
Şekil 3: Maslow'un İhtiyaçlar Hiyerarşisi Piramidi.....	21
Şekil 4: Tüketici Satın Alma Karar Süreci Aşamaları.....	22
Şekil 5: Linda'nın Venn Şeması Vasıtasıyla Şeklen İzahı.....	44
Şekil 6: Tarih Boyunca Geçerli Olmuş Farklı Tipteki İktisat Modelleri...	74
Şekil 7: İktisat ile Psikoloji Bakışıyla Kavram İlişkileri.....	85

KISALTMALAR DİZİNİ

Akt: Aktaran

MTE: Marjinal Tüketim Eğilimi

MTS: Marjinal Tasarrıf Eğilimi

OECD: Organisation for Economic Cooperation and Development

TGE: Tüketici Güven Endeksi

TÜFE: Tüketici Fiyat Endeksi

TÜİK: Türkiye İstatistik Kurumu

GİRİŞ

Davranışsal İktisat, iktisat literatürüne yeni gelmiş olsa da adından fazlasıyla söz ettirmeyi başarmış, iktisat adına yeni bir araştırma alanı sunmuştur. Başlamadan belirtilmelidir ki son dönem davranışsal iktisat her ne kadar mevcut iktisadı eleştirse de amacı, iktisadı daha işlevsel hale getirmek için revize etmektir.

Tezde, ilk olarak konu ile alakalı bütün temel kavramlar açıklanmaya çalışılacaktır, temel kavramlar aralarındaki bağlantılar da esas alınarak bir sıralama ile oluşturulmuştur.

Davranışsal iktisat alanı yeni bir alan olması hasebiyle, diğer konulara nazaran daha az Türkçe kaynak olması bu konuyu zorlaştıran durumlardan birisi olmuştur. Fakat, bu çalışma ile Türkçe literatüre bir katkı daha amaçlanmıştır.

Araştırma ampirik yani istatistiksel analize dayanan bir çalışma değildir, daha çok teorik bilgiler içermektedir. Ayrıca çalışma da anket çalışması seçilmesinin sebebi, konu ile alakalı bütün teorilerin kaynağını insandan alması ve bunun insana sorulmasının tarafımızca daha doğru bulunmasıdır

Başkaca, ileride değinileceği üzere iktisadın diğer bilimlerle yaşadığı ayrılıkların düzeltilmesi ve tekrar kaynaşmanın sağlanması adına birkaç gerekçe sunma niyeti, ikinci bölümü oluşturmaktadır.

Tezde bir başka amaç ise bireylerin iktisadi olaylar karşısında kendi iç dünyasında da bir şeyler görebilmesini sağlamaktır. Daha açık ifade etmek gerekirse bir iktisadi olay karşısında özellikle tüketicilerin ‘evet bu psikolojik durum bende de var’ diyebilmesini sağlayabilmektir.

BİRİNCİ BÖLÜM

ENFLASYON, TÜKETİM VE TÜKETİCİ İLE İLGİLİ KAVRAMLAR

Tezin bu bölümünde, tez içerisinde kullanılacak iktisadi kavramları hem kelime anlamı olarak hem de iktisadi olarak açıklanacaktır. Açıklanacak kavramlarla ilgili iktisadi literatür bilgileri de mevcuttur.

1.TÜKETİCİ

“Hanehalkı ekonomideki tüm aileleri kapsar...ailelerin üyelerine tüketici denir...tüm iktisadi kararlarında maksimum faydayı elde etmeyi amaçladığı varsayılır.” (Ünsal,2012).Bir başka tanım ise, mal ve hizmetleri doğrudan doğruya kullanarak ihtiyaçlarını tatmin eden bireye tüketici denir (Bulmuş, 2008). Tüketici bu şekilde iktisat biliminde tanımlanabilirken kelime anlamı ‘mal ve hizmetlerden yararlanan, satın alıp kullanan, tüketen kimse, müstehlik, üretici karşıtı’ olarak karşımıza çıkmaktadır (Türk Dil Kurumu[TDK] 2019).

Tüketici dediğimiz kişi en küçük iktisadi birim olmasının hakkını vererek iktisadın bir görevi olan kıt kaynaklarla sonsuz ihtiyaçları karşılama görevini yapmaya çalışan kişidir. Keza kişinin elinde değiştiremediği yahut çok da fazla etkileyemediği değişkenler mevcutken(gelir, malın fiyatı vb.) ihtiyaçlarını ve arzularını gidererek bundan aldığı memnuniyeti, faydayı, maksimum seviyeye çıkarmaya çalışan kişidir.

Tüketicinin sonraki bölümde açıklanacak tüketme eylemini de yapabilmesi için belli başlı şartlara sahip olması gerekir, öncelikle tüketim kavramını açıklayıp ardından tüketim için gerekli unsurlar ele alınacaktır.

1.1 TÜKETİM

İnsan isteklerinin iktisattaki adı ihtiyaçtır (Bulmuş, 2008). İnsanın kendisi için arzu ettiği herhangi bir şeye ihtiyaç adı verilmektedir. Kişi aslında kendisi için işlevsel olmayan bir şeyi çok arzu ettiğinde o şeyin kendisinin ihtiyacı olmasının sebebi budur. Bir örnekle açıklamak gerekirse, 10 yaşındaki bir çocuk çevresini gözlemleyerek, insanların cep telefonuna bağımlı olduklarını görür ise telefonun

kendisi içinde bir ihtiyaç olduğu sonucuna ulaşabilir. Hâlbuki ailesi (veya kendisinden büyük etrafındaki kişiler) onun cep telefonuna hiç ihtiyaç duymadığının farkındadır. Bu örnekten çıkarılacak sonuç kişi neye istek duyarsa o bir ihtiyaca dönüşebilir, başkaları bunu ihtiyaç olarak görmese bile...

Bireylerin ihtiyaçlarını karşılama özelliği olan nesnelere, iktisatta, mal denir (Bulmuş, 2008). Bu mallar iktisatta serbest mal ve iktisadi mal olarak ikiye ayrılır. Kısaca değinmek gerekirse iktisadi mal, kullanmak için belli bir fiyat (bedel) ödenmesi gereken mal iken serbest mal ise doğanın insanlara hali hazırda sunduğu ve yararlanmak için bir fiyat veya ücret ödemediğimiz mallardır.

Kişi bazen ihtiyaçlarını karşılamak için karşı tarafın bir şey yapmasına ihtiyaç duyar. Yani bazı insan ihtiyaçları vardır ki, bunların karşılanması başka insanlarca gerçekleştirilecek bir dizi etkinliğe bağlıdır (Bulmuş, 2008). İşte bu durum iktisatta, hizmetler olarak adlandırılmaktadır.

Birey, yukarıda ki açıklamalarda yer alan mal ve hizmetleri doğrudan veya dolaylı olarak kullanarak (yararlanarak), ihtiyaç ve isteklerini karşılaması durumunda tüketici yani tüketim eylemini gerçekleştirmiş ve kendisine bir fayda sağlamış olur. Tüketicinin bunu yapmasındaki amacı, sınırsız yahut tekerrür edecek olan ihtiyaçlarını o an için gidermektir. Ancak tüketici bunu yaparken farkındadır ki her ihtiyacını karşılayacak kaynak mevcut değildir ve bu ihtiyaçları kendisine en makul gelecek şekilde gidermelidir. Kısacası kıt kaynakları ile sınırsız ihtiyaçlarını karşılamalıdır.

1.1.1 Tüketimin Felsefi Türleri

Hedonik Tüketim: *Hedonizm*, bir felsefi terim olarak yaşamın amacı için hazzı seçen felsefe sistemini veya hazzı aşırı düşkünlüğü anlatmaktadır (Güven, 2009). Bu kavramın ekonomi bilimine izdüşümü ise en az maliyetle maksimum getiriye veya faydayı sağlamaktır. Hedonik tüketimde ise, tüketici tüketme eylemini zevk aldığı için yapmaktadır. Tüketilen mal veya hizmetin nasıl bir mal (zorunlu, lüks vb.) olduğunun hiçbir önemi olmayıp yaşadığı hazzın tükettikçe artması halidir. Hedonik tüketimde temel konu, tatmin ve memnuniyet seviyesinin en üst düzeyde olması gerektiğidir (Türk, 2018).

Faydacı Tüketim: Fayda kavramını ileride daha detaylı bir şekilde işleneceği için burada tanımlanmamıştır ancak faydacı tüketim, hedonik tüketimin tersine alış-verişi yapılması gereken zevk alınıp alınmaması tüketici için bir önem arz etmeyen bir eylemdir. İhtiyaç duyulan ya da aranılan ürün bulunduğu görev tamamlanmakta ve alış-veriş sona ermektedir (Türk, 2018).

Son olarak aralarındaki en büyük fark: Faydacı değer, başarılı bir alışverişi ve kişinin tatmin olması olarak değerlendirmektedir. Hedonik ise, tüketicinin sıradanlıktan kaçması ve farklı zevk ve heyecanlar yaşamayı planlamasıdır (Türk, 2018).

1.1.2 Tüketicinin Sınırları

Yukarıda açıklandığı üzere bireyler ihtiyaçları için tüketim yaparlar ancak; bu tüketimi sınırlayan bazı unsurlar vardır. Bu bilginin iktisat literatürüne olan izdüşümü ise tüketicinin sahip olduğu talep fonksiyonudur. Burada fonksiyon yazılıp veriler kısaca açıklanacaktır:

$$Qd_x = f(P_x, M, P_i, P_t, T, M_b, P_b)$$

Malın Fiyatı (P_x): Gerçek hayatta karşılaşıldığı üzere her tüketici alış-veriş yapmaya gittiğinde ilk bakacağı verilerden biri malın fiyatıdır. En nihayetinde tüketicinin malı tüketebilmesi için malın fiyatı kendisinin vermek istediği fiyat ile ya eşit ya da daha aşağısında olmalıdır.

Gelir (M): İktisat biliminde ‘satın alma gücü ile desteklenmiş’ olarak bilinen ‘efektif talep’in en önemli kaynağını oluşturmaktadır. Tüketicinin bir geliri olmaz ise satın alma gücünden yoksun olacak ve tüketimi sağlayamayacaktır.

İkame Malın Fiyatı (P_i): Tüketicinin satın alacağı malın, rakibi (karşıtı) olan malın fiyatı da tüketicinin karar verirken incelediği verilerden veya sınırlamalardan birisidir. Tüketici almak istediği malın fiyatı yükseldiğinde yahut ikame (rakip) olan malın fiyatı düştüğünde talebini ikame mala yöneltebilir.

Tamamlayıcı Malın Fiyat (P_t): Tamamlayıcı mal, bir malın kullanılmasını sağlayan ikinci bir maldır. Eğer ki tüketicinin edinmek istediği mal, bir tamamlayıcı mala bağımlı yani ikinci mal sayesinde işlevsel hale geliyorsa ve bu tamamlayıcı

malın fiyatı yükselmiş ise artık her iki maldan da vazgeçebilme olasılığı yükselecektir.

Zevk ve Tercihler (T): Tüketicinin kendi iç dünyası ile alakalı tüketim sınırındır. Çünkü dikkatli bakılırsa diğer tüm sınırlamalar tüketicinin kendi hariç başka etmenlerle alakalıdır. Tabi ki burada reklam vasıtasıyla tüketicinin tercihlerinin değiştirilmeye çalışılması durumunu hariç tutmak gerekmektedir.

Gelirdeki Beklentiler (M_b): Tüketici gelirinde bir yükselme yahut düşme bekliyor ise kuvvetle muhtemel bir şekilde talebini arttıracak ya da azaltacaktır çünkü ihtiyatlı olmak tüketicinin (haliyle insanın) doğasında olan tabii bir durumdur.

Fiyat Beklentileri (P_b): Eğer tüketiciler bir malın fiyatının artacağını bekliyor ise ister şimdiden alıp daha fazla ucuza tüketim yapabilmek, ister arbitraj (ucuz yerden alıp pahalı yerde satma) yapmak için mala olan taleplerini arttırma eğilimi içerisine girebilirler.

Fiyat artışları enflasyon bölümünde daha detaylı açıklanmadan önce enflasyonist ortamda talep artışlarının ‘depoculuğu’ tetiklediği belirtilmelidir.

1.2 FAYDA KAVRAMI VE GELİŞİMİ

Mal ve hizmet tüketimi ile sağlanan tatmin veya malların istekleri karşılama özelliğine fayda denir (Ünsal, 2012). Tanımdan yapılabilecek bir yorumlama ile tüketim ile fayda arasında bir neden-sonuç ilişkisinin varlığı belirtilebilir, çünkü tüketiciler tüketimini o mal veya hizmetin sağlayacağı faydaya bakarak yapar ya da en azından tüketicilerin bilgisi bu yöndedir. Fayda kavramının kelime anlamı olarak kökenleri Antik Yunan’a dayanmaktadır. Keza fayda peşinde koşan insanla ilgili olarak ortaya çıkan faydacılık kavramının da kökeni en az fayda kadar eskiye dayanmaktadır. Faydacı düşüncenin kökeni Antik Yunan’a dek uzansa da, faydacı okulun kurucusu Bentham olarak görülmektedir (Gökdemir ve Öztürk, 2018). İlk olarak; Bentham faydayı tanımlarken psikolojik kavramlardan yararlanarak, zevk veya mutluluk verme hükmü açıklaması yapmaktadır (Gökdemir ve Öztürk, 2018). Bentham’a göre burada belirtilen kavramların hepsi aynı anlama gelmektedir yani eş anlamlıdır ve faydacı insanın gayesi zevk ve mutluluğu arttırarak onların peşinden koşarken acı gibi elem gibi insanı olumsuz etkileyen kavramlardan da uzaklaşmaktır. Ayrıca insanın bu hislerinin ölçülebilir olduğunu ‘*Ahlak ve Yasama İlkelerine Giriş*’

eserinde de söylemiştir. Ölçülebilir ise haliyle kıyaslanabilir ve objektif, yani kişiden kişiye değişmeyen, bir hal almaya başlayan fayda kavramı ilerleyen kısımda üzerinde durulacağı üzere kardinal fayda kavramına evrilmeye başlamıştır. Bentham'ın 'haz peşinde koşan' olarak tanımladığı bu hedonistik tüketimi yüksek, niceliksel bir tüketimi savunan bireyin ardından; J.S.Mill, faydacılık kavramını biraz değiştirmiştir.

Mill, hazların niteliklerine göre sıralanması ve yüksek düzeyde hazların (entelektüel, estetik ve yaratıcı) hayvanî içgüdülerin tatminine tercih edilmesi gerektiğini söyleyerek Bentham'dan ayrılır (Diş, 2017). Yani Mill'e göre Bentham'da olduğu gibi daha fazla fayda veya haz miktarı değil daha kaliteli fayda ve haz önemlidir.

İktisatta faydanın bu gelişimlerinin ardından fayda kavramı iktisat literatüründe iki başlık altında açıklanmaya başlanmıştır. Bu başlıklar Kardinal ve Ordinal Fayda teorileridir. Teorilerin savundukları savlar kısaca aşağıdaki tabloda 1.1'de gösterilmektedir.

Tablo 1.1: Kardinal ve Ordinal Fayda Teorilerinin Karşılaştırması

Kardinal Fayda Teorsisi	Ordinal Fayda Teorisi
1. Fayda objektiftir.	1. Fayda sübjektiftir.
2. Fayda hesaplanabilir.	2. Fayda sıralanabilir.
3. Fayda hesap birimi 'util'dir.	3. Fayda matematiksel olarak hesaplanamaz.

1.2.1 Kardinal Fayda

Kardinal fayda teorisinin matematiksel olarak bireylerin faydasını toplayabilmesi durumu, toplumun tüm faydasının bütün bireylerin faydalarının toplamına eşit olacağı yargısına ulaştırmıştır. Kardinal faydanın matematik hesaplamalarının temelinde üç unsur mevcuttur. Bunlar; toplam fayda, marjinal fayda ve azalan marjinal faydadır. Marjinal fayda, tüketilen ya da kullanılan son birim mal ve hizmetten sağlanan fayda olarak tanımlanabilir. Azalan marjinal fayda

kavramı ise iktisat literatürüne Gossen tarafından kazandırıldığı için ‘Gossen Kanunu’ olarak da anılmaktadır. A. Marshall tarafından parlatılan bu kavramın matematiksel boyutu bir tarafa, teorik olarak marjinal fayda kavramının sürekli olarak azaldığının kanıtı niteliğindedir. Bu kavramları bir örnek ile açıklamak gerekirse; bir restoranta gidildiğinde ve çorba siparişi verilmiş olduğunda çorbadan her alınan kaşıқта edinilen fayda marjinal faydayı temsil etmekte, her kaşıқта açlığın ve çorbaya karşı olan iştahın azalması azalan marjinal faydayı temsil etmekte ve son olarak yemekten kalkarken çorbanın kişiye verdiği bütün fayda ise kişinin toplam faydasını oluşturmaktadır.

1.2.2 Ordinal Fayda

Ordinal fayda kavramına göre ise, kişiler maksimum fayda için malları değil mal sepetleri arasında tercihlerini sıralamaktadırlar. Bu yeni görüşle beraber faydanın ölçümündeki tekniklerde de değişimler gözlemlenmiştir. Bir başka ifadeyle ana akım iktisatta mutlak olarak ölçülebilir fayda görüşü yerine, ordinalist devrim ile birlikte kayıtsızlık eğrileri ile nispi olarak ölçülebilen fayda yaklaşımı hâkim olmaya başlamıştır (Gökdemir ve Öztürk). Kayıtsızlık eğrisi, eğrinin her tarafında bireyin faydasının aynı olduğu ancak sadece bu faydayı sağlayan mal sepetleri arasında kayıtsız kaldığı birleşimleri göstermektedir. Ayrıca belirtmelidir ki ordinalist teori sonrası Bentham ile gelen hedonistik tüketim yapısı kırılmaya başlamıştır. Çünkü iktisada insana ait soyut ve subjektif kavramlar olan seçimler girmiştir. Faydanın özellikle hesaplanabilir olmasıyla beraber, yani bireylerin faydaları toplamı toplumun faydasına eşit olmasıyla beraber, iktisatta refah iktisadî kavramı çıkmıştır. Konuyla önemli teorilerden birinin sahibi ise Vilfredo Pareto’dur. ‘Pareto Optimumu’ olarak adlandırılan bu kavrama göre; toplumda bir kişinin durumu kötüleştirilmeden başka birinin durumu iyileştirilemez durumdadır. Bu kavrama 1998 yılı Nobel ödülü sahibi Amartya Sen’den eleştiriler gelmiş bu eleştirinin adı ‘*kapasite yaklaşımı*’ olmuştur. Sen, kapasite yaklaşımının temel eleştirisini geleneksel iktisadın faydacılık ve homo-ekonomikus noktalarında yoğunlaştırmıştır (Gökdemir ve Öztürk, 2018). Ayrıca kapasite yaklaşımında az önce belirtilen optimallığe ilişkin eleştirilerde mevcuttur. Sen’e göre bir toplumda, bazıları büyük bir lüks içinde diğerleri ise açlık içerisinde yaşasa da Pareto optimallik yakalanabilmektedir (Sen, akt. Gökdemir ve Öztürk: 2018:213). Sen’in kapasite yaklaşımında insanların gelirleri doğal olarak yoksulluğu

etkilediği kabul edilirken yoksulluğu farklı nedenlere de bağlamaktadır. Kapasite yoksulluğu gelirin yetersiz olması ile değil bireyin yaşadığı ortamın (devlet, aile vs.) temel kapasitelerden yoksunluğundan kaynaklanmaktadır. Sen'e göre, temel kapasitelerden yoksunluk, erken ölümlerde, yetersiz beslenmede, süregiden hastalıklarda, okuryazarlık oranının düşüklüğünde ve diğer başarısızlıklarda ortaya çıkabilmektedir (Sam, 2008). Başka bir ifadeyle Sen insanın yaşadığı ortam ona yukarıya ulaşma imkânını versin, ulaşp ulaşmamak ise kişinin kendi özgür tercihinine kalsın, burada toplumun sunduğu kapasite ne kadar yüksekse o kadar kalkınmış bir toplum olarak görülmektedir.

1.2.3 Beklenen Fayda ve Beklenti Teorisi

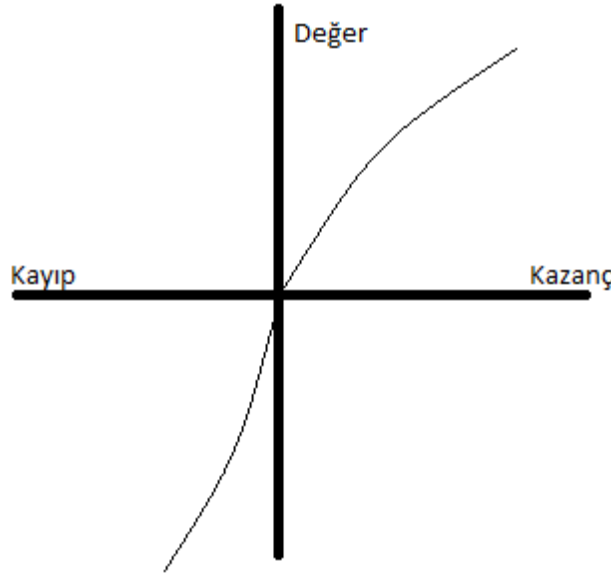
Bir başka fayda açıklaması da; beklenen fayda ve beklenti teorisidir, bu iki kavram birbiriyle bağlantılı ancak birbirinden farklı kavramlardır. Beklenen fayda teorisi esas itibariyle insanların tüketimlerini o mal ve hizmetten elde edecekleri faydayı esas alarak belirlemesi sistemiyle açıklanabilir. Ancak beklenen fayda bir risk içermektedir, çünkü her zaman tüketilen şeyden beklenen faydayı sağlayamama durumu daha o malı veya hizmeti alırken mevcuttur. Beklenen fayda teorisinin içerisinde bulunan riskleri ilk olarak tanımlayan Frank Knight olmuştur. Ardından Daniel Bernoulli'nin (1700-1782) ortaya attığı '*St. Petersburg Paradoksu*' kavramın gelişimine katkı sağlamıştır. Paradoksa bir madeni paranın atıldığı 'yazı-tura' oyununa dayalı olup, oyunun kazananını madeni paranın 'tura' kısmı belirlemekte ve kaç kere atılarak 'tura'nın elde edildiği ödül açısından önem arz etmektedir. Tura gelene kadar para n kez atıldıysa kazanılacak para $2n$ olacaktır. Bu oyunda her seferinde paranın tura gelme olasılığı $\frac{1}{2}$ olduğuna göre, n seferde tura gelme olasılığı $(\frac{1}{2})^n$ olacaktır (Taşdemir, 2007). Bu şekilde ilerleme ile beklenen değer parasal büyüklük olarak sonsuza ulaşacaktır. Ardından; VonNeumann ve Morgenstern, fayda fonksiyonunun tüketim kararlarını açıklamada yeterli olmadığını savunarak bu fonksiyonu, beklenen fayda fonksiyonu ile değiştirmişlerdir (Şener, 2015). Ancak bu durumun her zaman böyle gerçekleşmediğini ve özellikle yatırımcılar karar verirken riskleri de göz önünde bulundurarak beklenti teorisine aykırı davrandıkları kavramı ortaya atılmış, bu duruma '*Allais Paradoksu*' adı verilmiştir. Maurice Allais'nin bu çalışması, tüketicilerin her zaman beklenen faydanın maksimizasyonunu gözeterek karar vermediklerini ifade etmesi bakımından

önemlidir (Şener, 2015). Ayrıca belirtilmelidir ki, eğer fayda maksimizasyonu bir rasyonel birey davranışı ise, burada ki aykırılık ayrıca rasyonellik kavramının da sarsılması anlamına gelmektedir. Yukarıda belirtilen paradokslar ile eleştiriye maruz kalan beklenen fayda teorisi ile ilgili son olarak; L.Savage (1954) tarafından ortaya atılan ve kişilerin tercihlerini şahsına münhasır olarak tahmin ettikleri olasılıklar ile çarpılarak yeni bir fayda fonksiyonu elde edilmiştir. Fonksiyonun adı '*Subjektif Fayda Fonksiyonu*' olmakla beraber, bu fonksiyonda eleştiri oklarının hedefi haline gelmiştir.

1.2.4 Kahneman ve Tversky

Beklenen fayda yaklaşımının kötü gidişatına bir başka eleştiri de beklenti teorisi ile gelmiştir. Bu teori Daniel Kahneman ve Amos Tversky'nin 1979 yılında kayıptan kaçınma ve riskten kaçınma davranışlarının incelendiği bir deney ile oluşturulmuştur. Deneyleri sonucu yeni bir değer fonksiyonu meydana getirmişlerdir ki bu fonksiyon şekil 1'de gösterilmektedir. Beklenti teorisi, bireylerin, karar verme süreçlerinde, kararlarının sonuçlarından ziyade potansiyel kayıp ve kazançlarına yükledikleri değerleri dikkate aldıklarını ifade eder (Tekin, 2016).

Şekil 1: Beklenti Teorisi Değer Fonksiyonu

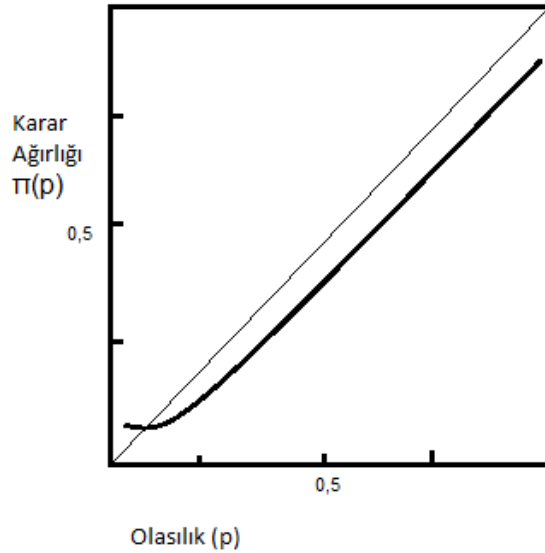


Kaynak: Kahneman ve Tversky (1979).

Değer fonksiyonu, riskten kaçınma ve kazanç için iç bükey iken, kayıplar ve riske karşı gösterilen istek sebebiyle dış bükeydir. Ayrıca kayıplar için kullanılmakta olan eğri kazançlara oranla daha diktir. Yani insanlar kazanç için istekli olduğundan daha çok kayıptan kaçınmaya çabalamaktadırlar. Bir başka ifade ile insanlar kazanç içeren seçimlerde riskten kaçınmayı, kesin kayıp içeren seçimlerde ise riske açık olmayı tercih etmektedir (Şentürk ve Fındık, 2014).

Ayrıca konu ile ilgili Kahneman ve Tversky bir de ağırlık fonksiyonu vermişlerdir. Amaç karar ağırlığı ile olasılık arasındaki bağlantının görüntülenmesidir. Beklenti teorisi karar ağırlıkları şekil 2’de gösterilmektedir.

Şekil 2: *Beklenti Teorisi Karar Ağırlıkları*



Kaynak: Kahneman ve Tversky (1979).

1.2.5 Deneyimlenen Fayda ve Karar Faydası

Literatürdeki son gelişmelere bakıldığında 2002 Nobel ekonomi ödülü sahibi Daniel Kahneman görülmektedir. Kahneman, daha farklı fayda tanımlamaları kullanarak iki tür fayda kavramı üzerinde durmuştur. Bunlar karar faydası ve deneyimlenen faydadır. Karar karar faydası gözlemlenen tercihlerin sonucudur (Kamilçelebi, 2013). Burada fayda için karar verilirken beynimizin fiziksel bölmelerinin davranışları önemlidir, karar faydası için verdiğimiz gözlemlenen tercih

kelimesinde gözlemi yapan kişinin üçüncü bir kişi olduğunu gözden kaçırmamak gerekir.

Deneyimlenen fayda da ise, karar faydasına göreceli olarak daha psikolojik etmenler için içine girmektedir. Deneyimlenen fayda psikolojik olaylardan veya kişisel deneyimlerin ön raporundan oluşmaktadır (Kamilçelebi, 2012). Örneğin geçmişte bir bireyi arı soktuysa bu olay bireyin deneyimlenen faydasını oluşturmakta tekrar o acıyı yaşamaktansa arıya dokunmayarak, zarardan kaçınır ve bir fayda elde edilir. Basite indirgenmek istenirse bireyin kendisini koruyarak elde edilen faydası, deneyimlenen fayda durumuna tekabül etmektedir.

2. ENFLASYON

Bir ekonomide genel fiyat düzeyinde meydana gelen sürekli artışa enflasyon denir (Ünsal, 2005). Ancak bu artış her zaman ekonominin tamamında olacak diye bir kural da yoktur. Bu sebeple kısaca enflasyon çeşitlerini vermekte faydalı olacaktır.

Talep Enflasyonu: En basit şekilde açıklamak gerekirse piyasadaki toplam talebin, piyasadaki üretilen bütün mal ve hizmetleri temsil eden toplam arzı aşması durumudur.

Arz Enflasyonu: Piyasadaki toplam talepte bir değişme bulunmazken, toplam arzın çeşitli sebeplerle (kriz gibi) daralarak üretilen malın ya da malların piyasada kıt hale gelmesi ve piyasa fiyatının yükselmesi halidir.

İthal Enflasyon: Özellikle ülkelerin üretim yapabilmek için dışarıdan hammadde, yarı mamul vb. mal ve hizmetlere mecbur kaldığı hallerde çok sık görülen bir enflasyon türü olup, dışarıdan alınan mal ve hizmetin fiyatının (kur veya dış ülke fiyat ve firma maliyetlerine) artması sebebiyle yaşanan enflasyon türüdür.

Fiyat Enflasyonu: Aksak rekabet piyasalarında firmalar tam rekabette olduğu gibi ‘fiyat kabullenici’ değil genel itibarıyla ‘belirleyicidir’. Bu sebeple devletin aldığı vergiler yahut maliyet artışlarını malın fiyatının içine gizleyebilme, yedirebilme fırsatı yakalayan firmalar kârından taviz vermeyip malın fiyatını yükseltmesidir.

Hiperenflasyon: Ülkede fiyatlar genel seviyesinin aynı gün hatta saatler içinde katlanması halidir. Yıl boyunca enflasyon, aylık ortalama %50 üstünde seyreder.

Sürünen Enflasyon: Enflasyonun tek haneli sayılarla gösterildiği ideal enflasyondur.

Dört nala Enflasyon: Enflasyon oranının iki haneli enflasyon haddine tekabül eder (Ünsal, 2005)

İktisadın en önemli görevlerinden birisi mikro iktisat açısından düşünülürse kıt kaynaklarla sonsuz ihtiyaçları karşılamak olsa da, bunun yanında makro iktisat yönünden fiyat istikrarını (fiyatlar genel seviyesini korumak) sağlamak da iktisat biliminin çözüm aradığı ve engellemeye çalıştığı durumlar arasından yer almaktadır. Her ne kadar hükümetler (politika yapıcılar) bu fiyat artışlarını toplam talebi kısarak baskılamaya çalışsalar da aslında toplam arz-toplam talep yaklaşımına göre sadece toplam talebi kırmak değil toplam arzı (üretimi) arttırmak da enflasyona bir çözüm olabilecektir. Yine IS-LM yaklaşımına göre düşünülürse hükümetlerin harcamalarını arttırırken hem para politikası ile uyumlu bir harcama yapması ayrıca bu yapılacak harcamalarında üretimi arttırıcı şekilde yapılması demek bir ülkenin hem fiyat artışlarını baskılayarak hem de ülkenin sağlam adımlarla ilerleyen bir büyüme oranına ulaşmasının zor olmayacağı düşünülebilir.

Teorik olarak çözümünün ve tanımının sunulduğu enflasyon konusunu biraz daha piyasa açısından yorumlanmak istenilirse şu soru ortaya çıkabilmektedir. Enflasyon neden kötüdür? Dışarıdan bakıldığında fiyatların artışı kötü bir çağrışım yapsa da fiyat kontrolleri veya para basım kararı hükümetlerin elinde olduğu (ya da bu kararı etkileyebilecek mekanizmalara sahip olduğu) için enflasyona karşılık fiyatlar yükselirse ve karşılığında maaşlarda yükseltilirse (ki bunun adı 'saf enflasyon' olur) ne zararı olur gibi bir soru akıllara gelebilecektir. Hükümetler, enflasyonist ortamlarda toplam talebi kısarak arz ile talebi eşitlemeye bireylerin cebindeki harcanabilir geliri çeşitli yollarla (vergi gibi) azaltmaya ve devlette ekonomiyi etkileyen bir aktör olarak talep yaratan harcamalarını kısarak talep enflasyonunu dizginlemeye çalışır. Çünkü dolaşıma yeni para çıkması (maaş artışı gibi) sadece enflasyonu daha çok kamçılar. Enflasyonu bu kadar kötü kılan şeyler

asında ekonomik aktörlerden kopardığı iktisadi varlıklardır ki buna ‘enflasyon maliyetleri’ denilmektedir. Enflasyon maliyetlerini kısaca açıklamak gerekirse şöyle sıralanabilir;

Reel Gelir Düzeyi: İnsanların nominal ücretleri enflasyon karşısında düşerek, fiyat artışları sebebiyle paranın satın alma gücünün azalması durumudur.

Gelir Dağılımı Bozulması: Gelir dağılımı adaleti özellikle memur, işçi gibi sabit gelir kaynağına sahip gruplar aleyhine bozulmaktadır. Yukarıda belirtildiği üzere politika belirleyiciler enflasyonist ortamda enflasyonun artmaması adına bahsi geçen meslek gruplarının maaşlarını arttırmaktan kaçınırken, bu kişilerin satın alma güçlerinin daha da fazla azalmasına göz yummak durumunda kalmaktadırlar.

Yatırım Kararlarının Aksaması: Özellikle yerli firmalar, enflasyonist kriz ortamlarında yatırım kararı almaktan çekinebilir çünkü bu firmaların sermayesi genellikle tabi oldukları ülkenin para birimidir, yabancı sermayeli şirketler gibi bir döviz kaynakları da mevcut değildir. Bu sebeple sürekli düşen bir yerli para ile iş yapmaktansa yatırımlarını kriz ortamının geçmesine değin ertelerler.

Menü Maliyetleri: Firmalar satış yaptıkları yerlerdeki fiyat listelerini (menülerini) fiyatların sürekli yükseldiği bir ortamda, değişen fiyatlara uyumlanmak için değiştirmelidir. Katalogların değiştirilmesinde kullanılan emek ve diğer girdiler enflasyon olmadığında başka malların üretiminde kullanılacaklarında, yemek listesi maliyeti toplum için net bir kayıptır. (Ünsal, 2005)

Vergi Sisteminde Bozulmalar: Ülkelerde vergi adaletini sağlamak ve devlete etkili gelir sağlamak adına ‘Artan Oranlı Vergi Tarifesi’ uygulanmaktadır. Bu tarifeye göre bireyin gelir düzeyi arttıkça alınacak vergi oranı da gelir ile beraber artmaktadır. Yani az kazanan az, çok kazanan çok vergi almak istenmektedir. Ancak enflasyon ile mal ve hizmetlerin fiyatları suni olarak şişmekte kişilerin geliri, reel gelirlerinden yüksek çıkmaktadır. Aslında birey daha fazla kazanmazken, daha fazla mal ve hizmet alamazken daha fazla vergi ödemek durumunda kalır. Bu duruma ‘Basamak Kayması’ denilir. Basamak kayması durumunda ülkedeki kanun koyucular vergiyi reel gelir üzerinden almaya karar verirlerse basamak kayması engellenebilmektedir.

Ayakkabı (kösele-deri) Maliyeti: Bireyler ellerindeki yerli paraların değer kaybetmemesi için ceplerindeki kuruşu vadeli mevduat hesaplarına yatırırlar, amaçları faiz kazancı ile paralarını enflasyondan korumaktır. Bu sırada bireyin mevduat yatırdığı banka ile ikamet ettiği yer arasındaki yolu gidip gelmesi ile eskiyen ayakkabısı bile enflasyon konusunda birey için bir maliyet oluşturmaktadır.

3. HOMOECONOMICUS ve HOMO SAPIENS

Karar birimlerinin (üreticilerin ve tüketicilerin) seçimlerinde rasyonel-kendi çıkarlarına göre davranmaları, homoeconomicus diye nitelendirilir (Ünsal, 2012). Ayrıca homo economicus fayda maksimizasyonu peşinde koşan birey varsayımına dayandığında ahlak felsefesindeki karşılığı, sadece kendi çıkarını düşünen egoist ve hedonist birey anlamına gelmektedir. (Akyıldız, 2008) Tezin birinci bölümünün en önemli tanımlaması olan homoeconomicus, iktisadi kararlarında en mantıklı tercihi seçen duygularını kararlarına yansıtmayan bireydir. Ekonomi kitaplarına bakacak olursak homo economicus'un Albert Einstein gibi düşünebildiğini, IBM'in BigBlue'su kadar büyük bir hafızaya ve Mahatma Gandhi iradesine sahip olduğunu görürsünüz (Thaler ve Sunstein, 2018). İktisadi insan her ne kadar fizyolojik olarak normal insan gibi olsa da iktisadi kararları açısından gerçek insandan çok farklıdır. Çünkü insanlar gerçekte homo economicus değil homo sapiens'dir. Homo economicus fikrine göre her insan aynı kararları verse de insanın şahsına münhasır özellikleri, kişiden kişiye değişen yanları vardır. Örneğin, insanların deneyimleri yaşadıkları duygusal değişimlerin aynı olması beklenemez, bugün aynı ülkede aynı evde aynı anne babadan türeyen iki kardeş dahi aynı düşünüp aynı kararları alıp aynı zevk ve tercihlere sahip değildir. Klasik ekol homo economicus (iktisadi insan) üstüne kurulu olsa da iktisadın getirdikleri, aslında iktisat bilimini gerçek hayattan uzaklaşmaktadır ve insanı sadece iktisadi olarak açıklayan bu ekolün yanılttığı kısım ise insanın sosyal, dini, kültürel, sosyolojik, psikolojik ve felsefi bir varlık olmasıdır. İktisadın geçmişten geleceğe olan belli başlı kırılma noktaları ile felsefeden, psikolojiden, sosyolojiden koparak matematiğe yaklaşması iktisadı daha karmaşık ve gerçeklerden uzak bir bilim haline getirmeye başlamıştır. Bu başlıkta tezin amacı gerçek insan ile iktisadi insan arasındaki sapmaları gözler önüne sermektir

Tablo 1.2: Rasyonel İnsan ve Gerçek İnsan Ayırımı

Rasyonel İnsan	Gerçek İnsan
1. Tam Bilgi	1. Eksik Bilgi
2. Geleceği bilen	2. Geleceği tahmin eden
3. Unutmayan	3. Unutabilen
4. Mantık ağırlıklı düşünce	4. Duygu ağırlıklı düşünce
5. Güçlü irade	5. Zayıf irade
6. Değişimleri hesaplar	6. Değişimi göremez
7. Yanılmayan	7. Yanılan

Tablo1.2’de görüldüğü üzere rasyonel birey, hiç de bizim gibi karar vermemektedir. Psikoloji biliminde ise insanları karar verirken, yukarıdaki tabloya benzer bir görüntü tablo1.3’te de ortaya çıkmaktadır. Otomatik sistem ve düşünsel sistem olarak gösterilen bu kavramlar aslında rasyonel (iktisadi) insan ile gerçek insanın hayatına olan izdüşümü gibidir.

Tablo 1.3: Zihinsel Sistemler Tablosu

Otomatik Sistem	Düşünsel Sistem
Kontrolsüz	Kontrollü
Çaba Gerektiren	Çaba Gerektirmeyen
Çağrışımsal	Çıkarımsal
Hızlı	Yavaş
Bilinçsiz	Bilinçli
Beceriye Dayalı	Kurallara Dayalı

Kaynak: Thaler ve Sunstein (2018).

Otomatik Sistem, bir olaya karşı içgüdüsel olarak ani ve hızlı kararlar verir, kontrolsüz, tedbirsiz olsa da hızlı olması sebebiyle de göreceli olarak daha kullanışlıdır. Yolda yürürken insanların çok sevdiği, uzun süredir de görüşmediği bir arkadaşını gördüğünde kontrolden çıkan hareketlerinin bütün sebebi otomatik sistemdir.

Düşünsel sisteme bakılacak olursa; kontrollü, dış hayattan çıkarımlar yaparak akıl süzgecinden geçirerek hareket eden ve ne yapılması/yapılmaması gerektiğini bireye söyleyen sistemdir. İnsanlar iş görüşmelerinde, duygusal olarak çok yoğun bir an yaşıyor olsa da aslında düşünsel sistemleri devrededir. Müstakbel işverenin kişiye, tokalaşmak için el uzattığında yaşadığı o kararsızlığın, elini uzatıp uzatmama arasında kalmasının da temel sebebi düşünsel sistemdir. Bu tip düşünerek hareket etmeye şartlanılan ortamlarda fiziksel hareketleri yavaşlatan, duraksatan mümkünse engelleyen taraftır.

Öte yandan davranış, duygu ve kanıya uygun hareket etme eğilimidir.(Morgan, akt. Akyıldız, 2008: 32). Ancak belirtmek gerekir ki, tutumların neredeyse tamamı belirli bir ölçüde önyargıya dayanır (Akyıldız, 2008). Ön yargılar ise pek çok alanda insanları yanıltmaktadır. Nihayetinde bir konu hakkında bilgi sahibi olmadan atılan her adımın kişileri yanlış yola götürmesi kuvvetle muhtemeldir.

3.1 TEORİLER VE GERÇEKLER

İktisat bilimi güçlü matematiksel temeller üzerinde yükselse de asıl sorun iktisat biliminin gerçeklik kulvarından savrulmalara sahip olmasıdır. Bunun en belirgin kanıtı ise az önceki başlıkta da belirtildiği üzere homo economicus birey kavramıdır. Belki de iktisat teorilerinde hesaplamaların, savunulacak savların kullanılması açısından bir nevi karmaşık insan yapısının kenara itilmesinden oluşan bu kavramın iktisat literatürüne bu kadar eleştiri getireceği pek akla gelecek bir durum değildi.

Davranışsal iktisat, aslında iktisat varsayımlarının doğruluğuna işaret etse de mevcut iktisat ise matematiksel modellemelerinin iktisadi sorunlara getirdiği çözümlerle avunmaktadır. Kabul etmek gerekir ki, fakültelerde görülen iktisat

derslerindeki bilgiler kişilere iktisadi sorunlarla ilgili bir çözüm sunmaktadır. Ancak, mevcut iktisat öğretisine girmemiş olan bir sorun ile karşılaşıldığında bunun karşılaşan kişi tarafından bilinmiyor olması, sorunun bir çözümü olmadığı anlamına gelmemekle beraber karmaşık karar verme mekanizmasına sahip bireyin başı çektiği bir sistemde çözümün şu ya da bu olduğunu söylemek gözü kapalı nişan alma durumu olabilmektedir.

Teorilerde her şeyin güzel olmasını beklerken, tam aksi durumlarla karşılaşılmasının muhtemel bir durum olduğunu örneklenmesi şöyle olabilmektedir: Türkiye’de devlet okullarında okuyan gençler 10-12 yaşlarına geldiklerinde İngilizce eğitimi almaya başlamaktadır. Teorik olarak bakıldığında on yedi yaşına gelmiş genç bir bireyin İngilizce dili ile herhangi bir sorunu olmaması gerekmektedir. Nihayetinde 5 senelik bir dil eğitiminden geçtiği görülüyor, ne yazık ki teoriler gerçekliklerle uyuşmamaktadır. Türkiye vatandaşlarının bahsi geçen dil ile hayatlarının her safhasında yaşadığı imtihan ise bahsettiğimiz uyumsuzluğu konunun gerçek hayatta karşılaşılabılır örneklerinden birini oluşturmaktadır.

Bu ayırımdan bahsedildiğine göre, iktisat teorisinde tanımlanan birey ile gerçek hayatta kararlar alan birey arasındaki farklar bir tablo yardımıyla önceki bölümde kısaca açıklanmıştır. Gerçek insanların hayatlarında sadece iktisadi değil; sosyal kültürel, dini kararlar da alması gerekmektedir. İktisadi insandan farklı olarak gerçek insanların bu yönleri de mevcuttur. O zaman denilebilir ki, iktisadi insan tanımlaması, insanın sadece belirli bir yönünü betimler ve “gerçek” insan, sadece iktisadi insandan oluşmaz, belirli oranlarda diğer özelliklerine göre tanımladığımız psikolojik, sosyal, kültürel, dini vb. “insan”lardan oluşur (Demir, 2013).

Buradan çıkarılabilecek tartışma niteliğindeki sonuçlar ise, verilen kararların tamamını iktisadi insan mı belirliyor? Ayrıca rasyonel karar vermek sadece iktisadi insanın görevi midir? Gerçek bir insanlar kendisine bu soruları sorduğunda “Hayır” cevabını vermesi kuvvetle muhtemeldir. Çünkü hayatımızda iktisadi kararların yanı sıra başka konularda da kararlar alınmaktadır.

İkinci olarak ise her ne kadar ekonomi, hayattaki pek çok faaliyet alanına nüfuz etmiş olsa da verilen kararların her biri iktisadi bir rasyonellikle ölçüp tartıp uygulamaya geçirilememektedir.

3.2 HOMO ECONOMICUS'A ALTERNATİF MODELLEMELER

Homo economicus'un teorik çerçevesinin gerçek insana tutunamaması nedeniyle, alternatif modeller vasıtasıyla özellikle iktisadi bireye yeni meziyetler yüklenerek bu kopukluk giderilmeye çalışılmıştır. Özellikle iktisadi bireyin hamuruna biraz daha ahlak felsefesi katılıp yoğurulup daha sağlam temelli bir birey olgusu yaratılmaya çalışılmıştır.

3.2.1 Dewey'in Ahlak Teorisi Kaynaklı Model

Homo economicus'a Dewey'in Ahlak teorisi'nin güçlü bir ahlak anlayışı olması hasebiyle dâhil edilmek istenilse de; homo economicus'un güçlü bir ahlaka sahip olmasıyla birlikte en basit iktisat teorileriyle dahi çelişkiler olabilmektedir. Ancak, Ryan, Dewey'in değer ve tercih teorisinin çok farklı olduğunu ve neo-klasik model ile bütünleştirilemeyeceğini ifade etmektedir (Ryan, akt. Akyıldız, 2008: 35).

Dewey'in ahlak teorisinin zeminini neo-Hegelci düşünce oluşturmaktadır. Neo-Hegelci idealizme göre, ahlakın nihai amacı, bireylerin kendilerini gerçekleştirmesidir (Akyıldız, 2008). Teorinin temellerinin vurgulandığı Dewey'in "en iyi teori"sine göre bireyin kendini gerçekleştirmesi ve bu konuda olgunlaştırması aslında mükemmelliğe doğru gidilen yolda yürümektir. Ayrıca Dewey'in rasyonalite ve rasyonelliğe bir inancının olmaması da bu modellemenin uygun düşmediğine dair kanıt oluşturmaktadır. Homo economicus karar verirken dışarıdan aldığı bilgiler ile ki her bilgiye ulaşabilir, kendi akıl süzgecinden geçirip o an vereceği karar esnasında bulunduğu pozisyona göre en doğru kararı vermeye çalışmaktadır. Ancak Dewey burada da bir fikir ayrılığı yaşamakta ve insan davranışlarının kendi düşüncelerinin etkisiyle değil, dış dünya ile etkileşiminden oluştuğunu savunmaktadır.

3.2.2 Kant'ın Ahlak Teorisi Kaynaklı Model

Bu modelde teorik insan modeli Kant'ın teorisi ile birleştirilmek istenmiştir. Modelde mutluluk, memnuniyet gibi muğlak kavramlar basit matematiksel kavramlar olarak kullanılmıştır. Burada fayda fonksiyonuna dahil edilen Kant'çı ahlak, iki tür ödevle ilişkin kuralları kapsamaktadır (Akyıldız, 2008). Bunlardan biri 'Kusursuz Ödevler'dir ve ne pahasına olursa olsun, Kant'a göre mutlak suretle gerçekleştirilmesi gereken görevlerdir. İkincisi ise 'Diğer Ödevler'dir, burada ise bu ödevlerin hayata geçirilmesi, bireylerin hesap ettiği, çıkacak sonuçlara bağlı olan görevlerdir. Ancak bu model de son tahlilde Homo Economicus'a getirdiği sınırlar ile birlikte, sorunlu kısımları çözmede de yetersiz kalmıştır.

3.2.3 Hayek'in Rasyonel Davranış Yöntemi

Hayek en başından itibaren insanı rasyonel olarak tanımlamamış ve irrasyonel olduğunu kabul etmiştir. Çünkü dışarıdan her ne kadar bilgi alınsa da bilgiyi işleme aşamasının sübjektif bir kavram olduğundan bahsetmiştir. Kaldı ki bu kavram düşünüldüğünde doğru kabul edilebilir bir bilgidir. Bilgiyi işleyip bununla yapılan eylem ve davranışların da faydalı olup olmadığı konusunda bir kesinlik mevcut olmadığı Hayek'in bir başka savunduğu sav olup, nihayetinde sübjektif kabul edilen bu bilgilerin sonucunda bilginin net bir doğruluğa sahip olması zaten beklenmemektedir. Bütün bu kavramlar neticesinde Hayek'in aslında daha reel bir davranış modelinden bahsettiği söylenebilir. Dolayısıyla anti-rasyonalist gerekçelerden hareket etse de Hayek'in de yeni bir rasyonalist tercih modeli ürettiği söylenebilir (Akyıldız, 2008).

3.2.4 Homo Sociologicus

Kelime anlamı "Toplum Adamı" anlamına gelen bu kavram, iktisadi insan kavramının toplumla özdeşleştirilmiş olması itibariyle, göreceli olarak homo economicus'a ikame olma özelliği taşımaktadır. Bencillik kavramı her ne kadar iktisadi insan kavramı ile özdeşleşmiş olsa da haksız bir tespit de sayılmamaktadır, çünkü insan önce kendi öznel iyi oluşunu tamamlamalıdır ki başkalarını da iyi edebilme veya yardım edebilme kabiliyetini, gücünü kendinde bulabilsin.

Toplum adamı, iktisadi insandan farklı olarak kendisini kurtarma çabası haricinde, toplumun kendisi gibi birçok bireyden oluştuğunun bilincinde bu sebeple

iktisadi insana nazaran pek çok soyut özelliklerle donatılmıştır. Toplum adamının kendisini desteklediği temelleri sıralamak gerekirse;

1. Klasik ekol mantığında bir üreticidir.
2. Kâr veya fayda maksimizasyonu peşinde koşar
3. Azalan marjinal fayda yasasına tabidir.
4. KenWilber'in insan gelişimi ve Abraham Maslow'un insan ihtiyaçlarının hiyerarşi modelleri (Özsoy, 2009).

Burada bir bilgilendirme yapmak gerekirse Maslow'un hiyerarşisi 'toplum adamı'nın özellikle sosyolojik boyutlarını oluşturan kavramdır. Diğer bir ifade ile bu birey homo economicus gibi iktisadi kararlar alırken, sosyolojik yönüyle de "ihtiyaçlar hiyerarşisi" de kendisi için öncelik arz etmektedir. Bahsedilen bu hiyerarşi piramidi şekil 2'de mevcuttur.

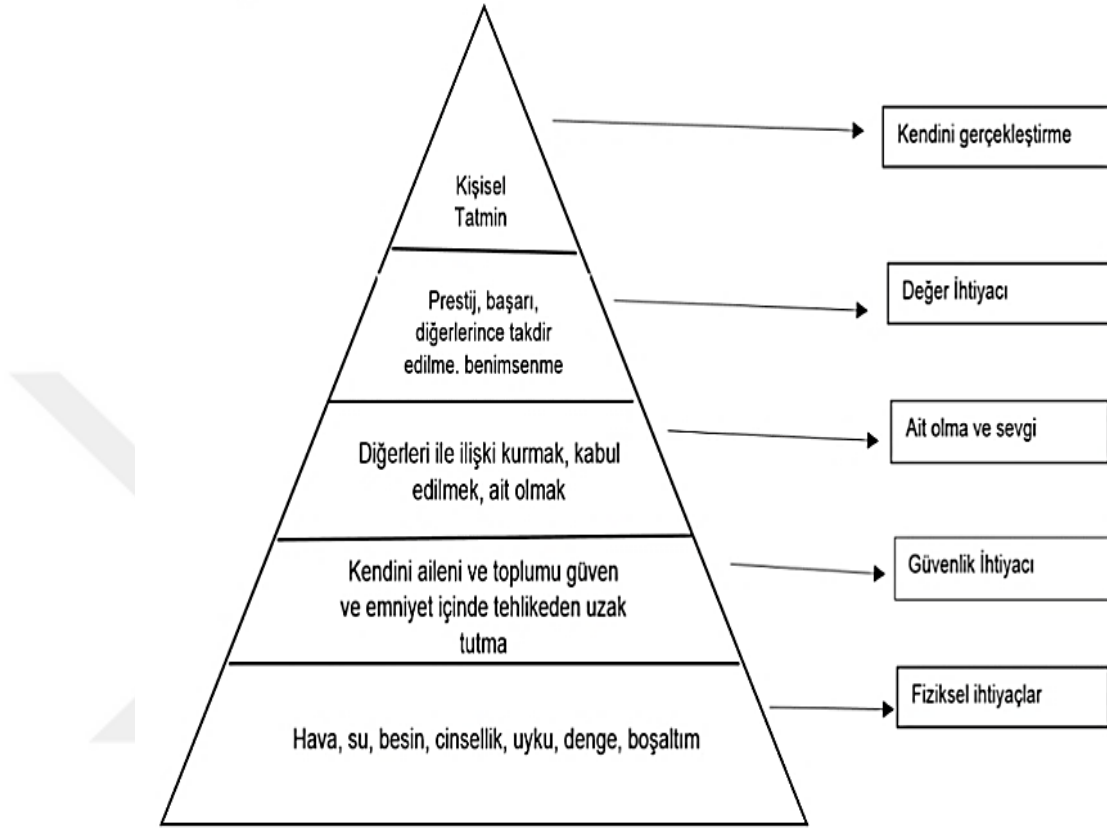
Gerçek hayatta, insan toplum ile mündemiç bir varlıktır, bu sebeptendir ki Allah (Yaratıcı) insana empati, yani başka insanlarla aynı duyguları paylaşabilme gücü bahşetmiştir. 'Toplum adamı' kavramındaki 'toplum' terimi insanın tüm dış dünyasını ifade etmekle beraber, her şeyden önce ve en önemlisi insanın içinde yaşadığı topluma işaret eder (Özsoy, 2009).

Toplum adamının dayandığı temeller içerisinde yer alan azalan marjinal fayda kanununa tabi olması ile kast edilmek istenen, kişi tüketimini arttırdıkça tükettiği maldan edindiği fayda giderek azalmaktadır. Bu durumun iktisadi insan ve toplum insanı arasında bir fark oluşturmamasının sebebi marjinal faydasının sıfır olduğu durumlarda, daha fazla tüketmek yerine bu tüketimini başka insanlara bağışlama düşüncesine sahip yani çevresindeki insanlara karşı ilgisini kaybetmeyen bir insan kavramının toplum adamı kavramı ile özdeşleşebilmesinden dolayıdır. Kaldı ki, bağışlamanın sebebi toplum insanı açısından boşuna değildir. Bu konunun başında belirtildiği üzere soyut özelliklerle donatılmış olan toplum adamı bu tip bir durumda başkalarına yardım ederek aslında manevi hazzını da yükseltmektedir.

İhtiyaçların sınırsız olduğu düşünüldüğünden, başkalarına harcama yapmaktan elde edilen manevî haz sonsuz olacak, bu da toplumun faydasını maksimize etmekle sonuçlanacaktır (Özsoy, 2009). Belirtilmelidir ki, burada

tanımlanan toplum insanı aslında homo economicus kadar iktisadi bir birey olsa da onun eksikliklerini tamamlayan bir model olarak karşımıza çıkar.

Şekil 3: Maslow'un İhtiyaçlar Hiyerarşisi Piramidi



Kaynak: Kula ve Çakar (2015).

4. İNSANLARIN KARARINA ETKİ EDEN FAKTÖRLER

Bireyler herhangi bir konuda karar alırken pek çok kritere sahiptir. İnsanların davranışlarını etkileyen kendi iç dünyasında ki faktörler olduğu gibi dış dünyadan da bir takım faktörler mevcuttur. Tezin devamında ilk olarak kısaca dışsal faktörler verilecektir, önemli olan içsel faktörlerin açıklanması esnasındaki amaç ise iktisat teorisindeki insan davranışları ile gerçekte insan davranışları arasındaki farkı, insanın iç dünyasına davranışsal iktisat perspektifinden bir yolculuk ile açığa çıkarmaya çalışılacaktır.

4.1 KARARLARI ETKİLEYEN DIŞSAL FAKTÖRLER

Bu bölümün alt başlıklarını oluşturan maddeler ‘İşletme’ bilim dalının da ilgi alanını oluşturmaktadır. Bu sebeple birey davranışlarına biraz tüketime yönelik olarak yaklaşılacaktır, bu başlığı oluşturulmasındaki sebep bir bireyin tüketim kararının çeşitli yollarla nasıl yönlendirildiğini gözler önüne sermektir. Bu konuda kişisel faktörlere yer verilmeyecektir.

4.1.1 Referans Grupları

Tüketicilerin tüketim kararlarını verirken belli aşamalardan geçmesi gerekmektedir. Nihayetinde, rasyonel olarak, hiçbir tüketici ani tüketim kararı almaya kolay kolay yanaşmamaktadır. Tüketicilerin zihinlerinde oluşan satın alma işlemi öncesi verilen karar aşamaları Şekil 3’de gösterilmektedir.

Şekil 4: Tüketicinin Satın Alma Karar Süreci Aşamaları



Kaynak: Yıldırım (2016).

Bu aşamalara bakıldığında tüketici ‘ihtiyacın farkına varılması’ ile ‘alternatiflerin belirlenmesi’ arasında bilgi toplamaya başlamaktadır. İlerde de değinileceği üzere çeşitli bilgi edinme yollarından biri olan referans grupları olarak adlandırılan, kısacası eşe dosta ahababa sorulup bilgi alınması, bin bilsen de bir bilene danış sözü mucibince hareket edilmesi durumudur.

Yıldırım (2016: 214-231)'ın yaptığı araştırmaya göre, tekstil, otomobil veya kişisel bakım gibi konularda referans grupları (yakın çevre), hep başvuru ve güvenilirliği de oranının yüksekliğinden çok farklı olmayan, tüketimi yönlendirebilen güçlü bir unsur olarak ortaya çıkmaktadır.

4.1.2 Kültürel Çevre ve Sosyal Sınıf

Referans grupları gibi danışılıp fikir alınacak bir gruptan ziyade, gözlemlenerek veya kişinin imrenmesi ile tüketim davranışlarının yönlendirildiği bir etkileyici unsurdur. Sosyal sınıf açısından bakılırsa; yüksek gelirli bir bireyin tüketimi, orta gelirli veya düşük gelirli bir bireyden farklı olmaz mı? Orta gelir grubunun yaşadığı bir semtte yaşayan yüksek gelirli bir birey, semtten ve oranın gelenek, görenek, adetlerinden veya zevk ve tercihlerinden hiç etkilenmez mi? Bunun cevabının hayır olması kuvvetle muhtemeldir. En nihayetinde her insan toplum ile organik bağları mevcut, toplumu oluşturan bir temel yapı taşıdır.

4.1.3 Reklamlar

Referans gruplarında, kültürel çevre veya sosyal sınıfta, istekli bir biçimde tüketicinin kararları etkilenmemektedir. Muhtemelen bu etkilemeyi tüketicinin kendisi istemektedir. Ancak reklamlarda ise tüketicinin fikrinin değişmesi biraz tüketicinin elinden alınmak istenmekte, tüketim kararlarının reklamlarla eş güdümlü ilerlemesi sağlanmaya çalışılmaktadır.

Özellikle 1980'li yıllar ve sonrasında dış dünyada serbestleşmeye giden ülkemiz yabancı markalardan da etkilenerek reklam ile tüketim kültürü güdülenmesini ekonomik hayatında hissetmeye başlamıştır. 1980 sonrasında ithalatın serbest bırakılması ile Türkiye toplumu daha önce bilmediği pek çok malın var olup, kullanılmakta olduğunu öğrenme fırsatını yakalamıştır (Yavuz, 2013). Reklamlar vasıtasıyla markalar, ürünlerinin, hiç ihtiyacımız olmasa bile, özellikle bir ihtiyaç olduğunu dayatmakta ve başarılı da olmaktadır. Artık o mallardan “ihtiyaçlarımız” olarak söz ediyoruz (Yavuz, 2013). Markalar, tüketici zihnini kendi mallarından tüketmesi konusunda adeta abluka altına almış durumdadır.

4.2 İÇSEL KARAR MEKANİZMALARI

Kişinin kararlarını verirken bir önceki bölümde belirtildiği üzere dış dünyadan bilgi toplayarak bunları bir karara bağlaması gerekmektedir. Bunu belli başlı bilgi birikimlerinden geçirerek rasyonel bir karar verme gayreti içine girilmektedir. Bu bölümün başlıklarında açıklanacak faktörler daha çok kişinin iç dünyasına ait olan soyut kavramlardan oluşmaktadır. Karar alma mekanizmaları içerisinde bireyin maldan sağladığı fayda da bulunmakta, karar verilirken edinilecek fayda da dikkate alınmaktadır. Ancak fayda konusu önceki bölümlerde kapsamlı bir şekilde ele alındığı için tekrar ele alınmayacaktır.

4.2.1 Akıl

Akıl, Allah'ın (Yaratıcının) insanlara bahsettiği en büyük meziyetlerden biri olduğu şüphe götürmez bir gerçektir. Bu meziyeti kullanmanın bir ürünü olan ve insanları ortak tartışma/anlaşma noktasına çekebilen mantık, nesnel olması, genel kabul görmesi sebebiyle pek çok akıl ürünü bilimin temelinde yatan gerçektir.

İnsanlarda, mantık hariç diğer unsurlar değişkenlik gösterebilir. İnsanın hayata dair tecrübeleri, ön yargıları, duygusal hayatı farklı olabilir. Ancak mantık veya akla uygunluk herkese göre değişebilecek bir kavram değildir. Toplumsal kurum ve kurallar oluşturulurken, bireylerin mantık kurallarına uygun davranacağı varsayımı yapılır. Düzenlilik ve öngörülebilirlik başka türlü sağlanamaz (Demir, 2013). Öngörülebilirliğin kaynağı ise kişinin nesnel, mantıksal davranmasının bir sonucu olarak tutarlı kararlar almasıyla yakından ilişkilidir. Çünkü tutarsız davranan bir topluma soyut, sürekli, genel geçer kurallar konulması mantıksızdır. Rasyonel iktisadi insanın da önemli özelliklerinden bir tanesi seçimlerinde tutarlı olmasıdır. Örneğin, A malını B malına ve B malını C malına tercih eden bir bireyin homo economicus varsayımı altında A malını C malına tercih ederim demesi gerekmektedir.

Toplumsal kurallardan bir kastımız da hukuk kuralları olup genel itibariyle o kuralları çiğneyenlerin kendilerine ve topluma söyledikleri ilk özür niteliğindeki bahane; Bir anlık gaflet, duygularına yenik düşme, şeytana uyma gibi içerisinde duygu öznelliği barındıran cümleler kullanılmaktadır. Kaldı ki, hukuk kuralları akla mantığa sahip olmayan, hukukçuların tabiriyle “tam ehliyetsiz” (Türk Medeni

Kanunu [TMK], 2012) olarak nitelendirdiği her hangi bir şey yapmaya ehil olmayan kişileri hukukun bağlamamasının sebebi de budur, o kişilerin yaptıklarının sonucunu idrak edemeyecek durumda akıl ve mantıktan yoksun olmalarıdır. İnsan duyguları gelecek konusunda miyop oluşu onları sübjektif yapmakta ve genel geçer kurallarda kullanılamaz bir kaynak haline getirmektedir. Örneğin, ertesi gün sınavı olmasına rağmen, uzanıp dizi izleyerek zaman öldüren öğrenci burada duygularına yenik düşmesinin cezasını sınav anında çekecektir ancak bu cezayı duyguları değil ancak ve ancak mantığı (aklı) ile tartıp biçerek bulabilir.

Bu açıklamalardan yola çıkarak denilebilir ki akıl, mantığın ana kaynağı hatta hemen hemen özdeş bir kavramdır; mantık ise rasyonel karar vermenin ilk ve en temel taşıdır.

4.2.2 Tecrübe

Günlük hayatta rasyonel sayılabilecek pek çok karar alındığında, alınan kararların bir destek noktası bulunmaktadır ki çoğunlukla bu nokta, aynı durumun kişinin ya da kişinin yakinen tanıdığı başka bir kişinin bize aktardığı bilgiler sonucu oluşabilmektedir. Aktarılan bu bilginin adı tecrübelerdir. Örneğin, bir birey işten eve gideceği zaman saate baktığında, farz-ı misal saat 17.00 olsun, o saatin trafik saati olduğunu düşünmesine neden olan şey hayatında pek çok defa akşam 17.00’da trafiğe takılmış olmasıdır. Burada tekrar altını çizmek gerekir ki insanın tecrübesi her zaman kendi tecrübelerinden oluşmamaktadır, kaldı ki bu kadar tecrübeyi tatmaya zamanı, ömrü el vermeyebilir. Bu sebeple kullanılan her tecrübe kaynaklı bilgi şahsi değil başkalarının aktardığı tecrübelerden de doğmaktadır.

Peki, iktisat biliminde tecrübelerden bahsedilmiş midir? Pür olarak tecrübe gibi psikolojik bir faktörden bahsedilmese de aslında dolaylı yoldan bahsedildiği teoriler mevcuttur. Örneğin, Robert Lucas’a (1937) ait olan ‘*Rasyonel Beklentiler*’ teorisinde insanların bir hata yaptıkları zaman, sistematik olarak bu hatayı yapmayacaklarını, tekrarlamayacağını varsaymaktadır. Kısacası insanlar yaptıkları hatalardan öyle dersler çıkarırlar ki, bir daha bu hataya düşmez/düşemezler. Bu kavram her ne kadar tecrübeyi işaret etse de gerçek hayattaki karşılığını vermemektedir.

Tüm bunları, sadece mantıksal çıkarımla değil, sosyal hayatın içindeki deneyimlerimizden, deneyimlerimizin sonucu oluşturduğumuz bilgileri mantıksal bir

düzen içinde bir araya getirdiğimizde bilebiliriz (Demir, 2013). Bu sebeptendir ki doğru kararlar verebilmek için, iyi referanslara, yani tecrübelere, ihtiyaç duyulmaktadır. Rasyonel seçimler yapabilmenin yolu tecrübelerden geçmektedir.

4.2.3 Mesuliyet

Mesuliyet günümüz Türkçesinde sorumluluk anlamına gelmektedir (TDK, 2019). Bu bölümde kullanılacak olan anlamı ise bireyin yaptıklarının bilincinde olması veya sorumluluk yüklenebilmesi amacıyla kullanılacaktır.

Bireyler yaptıklarının sonuçlarının kendilerinde yaratacağı pozitif veya negatif etkileri bilmesi ve kabullenmesi bu konu ile ilgili mesuliyet bilincinin tanımlamasını karşılamaktadır. Belirtilmelidir ki, mesuliyet kavramı rasyonel bireyin karar verirken aklında bulundurması gereken bir kavram olsa da, ülkemizde en fazla kullanıldığı alan hukuk sistemimizdir.

Nitekim Türk Hukuk Sistemi, yaptıklarının mesuliyetini kavrayamayacak kişilere, ceza vermemek ya da cezayı hafifletmek adına çeşitli maddelerle donatılmıştır. Mesuliyet kavramı; içerisinde harekete yönelik bir kast isteyen, aynı zamanda o eylemin sonuçlarından bir fayda etme neticesi gerektiren bir kavramdır. Yani eğer kişi, eylemlerini kasti işlemiş ise yetkililer gerçek suçluyu yakalamış olurlar mı? Hukuk sistemi kasti işleyeni suçlu kabul etmeyip haricen, bu işten bir yarar fayda sağlayıp sağlamadığına, akli dengesinin yerinde olup olmadığına bakmaktadır. Konuyu bir örnek ile açmak gerekirse, vergi usul kanunu kapsamında bir mükellef vergi kaçırır başka bir kişi de vergi kaçırmasında mükellefe yardım etmişse, kanun bu işten/eylemden yarar sağlayana aynı cezayı, yarar sağlamayanlara ise belli oranda indirimlerle cezayı öngörmüştür (Vergi Usul Kanunu [VUK], 1961). Başka bir örnekte ise, ceza kanunu kapsamında kast ve taksir ayırımı yapılmaktadır. Yani bir kişi bilerek ve isteyerek işlediği suçtan alacağı ceza farklıdır, kusuruna veya ihmeline göre işlediği suçtan alacağı ceza farklıdır (Türk Ceza Kanunu [TCK], 2006). Bu örneklerden de anlaşılacağı üzere, insanlar kararlarında mümkün mertebe lehine olanı tercih etmek ister, bu insanlar aynı zamanda kanun koyucu olduğu için bu düşünce sistemine göre de suç ve cezalar belirlenir.

Sonuç olarak açıklama ve tahmin gücüne bakarak, bireylerin eldeki bilgi çerçevesinde kendi yararlarına olanı tercih edecek biçimde karar verdikleri

varsayımında bulunmanın insan davranışlarını açıklamaya çalışan bilim adamları için rasyonel bir tercih olacağını söyleyebiliriz! (Demir, 2013).

4.2.4 Yanlışlar

Yanlışlar ve kusurlar yapıldıkça insana tecrübeler kazandırmaktadır, tecrübeyi önceki bölümlerde anlatıldığına göre bu başlığın amacı: Rasyonel karar veren kişilerin karar verirken yanlışlara nasıl düştüğünü anlatmaya çalışmaktır.

Daha açıkçası, akıl ve ruh sağlığı yerinde kabul edilen insanların “bu rasyonel olamaz” denilen karar veya davranışlarını nasıl açıklayacağız? (Demir, 2013).

İnsanlar kararlarını verirken muhtemel birkaç olasılık ve beklenti düşünebilir. İlk olarak kişi verdiği kararın kendisine zarar vermesini istemektedir. Bu rasyonel bir karar değil gibi görünebilir ancak kişi kendisini buna inandırmıştır. Sevmediği eşine miras bırakmak istemediği için ‘dolanlı iflas’ (Türk Ticaret Kanunu [TTK], 2011). ilan eden bir tacir buna bir örnek teşkil edebilir. Kararın sonunda hapse atılma ihtimalini bile göze alan ve ticari itibari yerle yeksan olan tacir’in kararı kendi saiklerine göre rasyonel olsa da bizlere göre gerçekten rasyonel bir karar olarak görünmemektedir.

İkinci olarak, kişi tercihleriyle iyi bir karar vermek isterken kaçınılmaz bir şekilde kötü şeylere de karar vermiş olabilir. Aslında bu durumu en iyi açıklayan iktisadi kavram ‘fırsat maliyeti’ kavramıdır. Bu kavram insanlara bir kişinin hem pilot hem öğretmen olamayacağını, aralarında mecburi bir tercih yapılması gerektiğini belirten kavramdır. Yani kişi kendisi için rasyonel karar verse de bu kararı yanlış karar veya onu üzecek bir karar olabilmektedir. Bu olasılık ile anlaşılmaktadır ki, rasyonel bireyler yanlış karar vermez, ancak verdikleri kararlar kendileri için tahmin ettikleri kadar doğru olmayabilir.

Üçüncü olarak ise, birey verdiği bir kararla iyilik yapmak isterken kötülüğe ulaşması halidir. İstediklerinin tam tersi sonuçlar cereyan etmekte ve birey de bunu hedeflememektedir. Bir örnekle açıklamak gerekirse, taksisine bindirilen yaralı bir hastayı gören taksici, daha evvelinde hastaneye yetiştiremediği öz babasını da hatırlayarak bu sefer daha süratle hastane yolunu tutmuştur ki başka insanlarda kendisi gibi yetim kalmasın. Son dönemece geldiğinde aracın kontrolünü kaybeden şoför kaza yapar ve kazadan yaralı olarak kurtulur ancak arabadaki hasta ve ona

refakatçi olarak gelen yaralı kişinin oğlunun ölümüne sebep olmuştur. Taksici aslında iyi bir istek ile yola çıkmış iken kendisini ve yanındakileri yanlış sonuca ulaştırmıştır.

Bu konunun rasyonellik bağlamında ele alınmasının nedeni, bireyin istenmeyen sonuçları kısmen bilmesine rağmen, yaptığı fayda maliyet analizinde yanılmasının söz konusu olmasıdır (Demir, 2013).

Fayda maliyet analizinde objektif bilginin etrafını adeta bireye ait sübjektif olgular sararak doğru kararı önlemektedir. Fayda maliyet analizi yapılırken durdurulamaz bir şekilde kişi analizi kendi lehine yormaya meyillidir. Örneğin, aynı mala biçilen değerler kişiye göre değişim gösterebilmektedir. Bunun sebebi ihtiyacın şiddeti, malın satıldığı yerin kişiye göre değeri, önemi, kıymeti gibi bu tip değişken etkenler, kişinin rasyonel kararını irrasyonelliğe doğru yönlendirebilmektedir.

4.2.5 Ahlâk

Ahlak, bir toplumun veya grubun uyması gerektiği gelenek ve görenekler olarak tanımlanabilmektedir. Keza Türk Dil Kurumu'nun tanımlamasına göre ahlak: Bir toplum içinde kişilerin uymak zorunda oldukları davranış biçimleri ve kuralları, aktöre, sağtöre olarak tanımlamaktadır (TDK, 2019). Aslında ahlak ve rasyonellik aynı doğrultuda hareket etmekte olan iki kavramdır. Çünkü her ikisi de kendisini oluşturan değer yargılarına göre bireyin doğru olana doğru ilerlemesini sağlamak için vardır.

Ahlak iktisatçılar tarafından da kullanılmıştır aslında, ahlakın bir de iktisadi tarihi mevcuttur. Bu konuda en belirgin iki örnek, Adam Smith ve Jeremy Bentham'dır. Bu iki düşünür şimdiden belirtmek gerekir ki davranışsal iktisadın tarihçesinde de adından sıkça söz ettirecektir. İlk olarak Adam Smith 1759 yılında yazdığı '*Ahlaki Duygular Kuramı*' isimli eseri ile kişiye hem topluma dair ahlak felsefesiyle ilgili önemli bilgiler aktarmıştır. A. Smith ahlak felsefesi profesörü olması nedeniyle iktisadi düşüncesinde ve açıklamalarında ahlak felsefesinin etkileri etkin ve yoğun bir şekilde görülür (Kesici, 2010). Adam Smith'in ardından özellikle fayda ve faydacılık ile ilgili çalışmaları ile bilinen Bentham ahlak felsefesine katkılarda bulunmuştur. Bentham'a göre gerçek bir etik teori insan doğasını bir olgu olarak kabul etmeli ve bilimsel teori ortaya koymalıdır (Aydın, 2013). Bentham her

ne kadar ahlak felsefesinde ıgır açmayı beklediye de asıl büyük adımlarını fayda konusunda atacaktır.

Ahlakın kurallarının kaynakları, akıl, din, duygu gibi kavramlardır. Akıl, ahlak kuralının mantığa uygunluğunu; Din ahlak kurallarının ikinci ana kaynağını; Duygu, daha çok toplumda ötekileştirilmeye hazır olan kavramlarla ilgili oluşunu ve Ahlak kuralları kavramındaki kural kelimesi ise uyulmadığı zaman bir yaptırım, müeyyideye sebep olacağını belirtmektedir. Dikkat edilirse akıl rasyonel karar verme ile ortak bir kaynak oluşturmaktadır. Bu durum ikisi arasında benzerliğin olduğuna dair kanıt teşkil etmektedir.

Ahlak ve rasyonelliğin benzer kavramlar olduğundan bölümün başında söz edilmiştir. Nihayetinde eğer birey bu iki kavramı da en iyiye ulaştırmaya alışrsa tahminen o zaman hem kendisinin hem de yaşadığı toplumun maddi ve manevi faydasını maksimize etmek adına atılmış önemli bir adım haline gelecektir. Ancak her zaman maddi fayda maksimizasyonu ahlak ile uyuşmamaktadır. Yani, birey eğer çok para kazanmak için gayri ahlaki yollara başvuruyorsa bu durumda belki rasyonellik sağlanmıştir ancak işin ahlaksız tarafının topluma ve kişinin vicdanına verdiği zarar durumu belirsizliğini koruyacaktır. Daha açık ifade ile kişinin manevi menfaatleri hiçe sayılacaktır.

Bir kamuoyu yoklaması yapılırsa, kişilerin ahlk olanın yapılması gerektiği konusunda daha yüksek oranda uzlaşacağı tahmin edilebilir (Demir, 2013). Birçok bireyin doğru kabul ettiği hem ahlaki olarak hem de mantıksal olarak da doğru bir karar gibi gelse de her zaman bu duruma ulaşılamayabilir.

Bu sebeple madem rasyonellik, kendi doğru kararlarıyla çıkar peşinde koşmak anlamına gelmektedir ve madem bu rasyonel insanlar toplumun da yararınadır; O halde rasyonel kararlar verilirken sadece fayda maliyet analizi değil ahlaki analizlerde yapılmalıdır. Rasyonel karar alırken ahlaki kararlar ile toplumun refahını arttırmak tahminen ülkesine vatandaşlık bağı ile bağlı her homo economicus'un görevi olmalıdır.

5.RASYONALİTE

İktisadi bireyin en önemli meziyetlerinden biri olan rasyonalite, aynı zamanda davranışsal iktisattan da eleştiri alan başlıca konular arasında yer almaktadır. Bu bölümün alt başlıklarında, rasyonalite olarak tanımlanan olgu açıklanmaya gayret edilecektir.

5.1 RASYONALİTE İLE İLGİLİ GÖRÜŞLER

Rasyonalite, aslında en akla mantığa uygun karar alma, bir amaca ulaşmak için en uygun yolları kullanma şeklinde tanımlanabilir. Kısaca *rasyonalite* belirli bir amaca ulaşılabilirlik ile, yani amacın gerçekleştirilebilmesiyle ilgili eylemsel bir sürecin *araçsallığı* olarak ortaya çıkar (Kaymakçı, 2018). Sarfati (2005: 109) kavramın tarihçesini anlatırken şöyle bir cümle kullanmaktadır “ Rasyonel sözcüğü tarih sahnesine ilk çıkışında belirtildiği gibi henüz sağduyu kavramının çift anlamını yansıtıyordu. Böylece rasyonel davranmak, hesap yapma ve bilge olmak bir bütünü ifade ediyordu diyebiliriz.”

5.1.1 Neo-Klasik Okul ve Rasyonalite

Klasik ekolü yaşatan neo-Klasik okul rasyonalite kavramının başlangıcı kabul edilebilir. Çünkü her ne kadar bu bencilliğin temellerini Adam Smith atmış olsa da bunu homo economicus kavramıyla iktisat literatürüne katan okul neo klasiklerdir. İktisat bilimi ile diğer bilimlerin arasının açılması da yine bu dönemde vuku bulmuştur. Neoklasik İktisat Okulu’nda homo economicus varsayımının temel varsayım kabul edilmesi ile beraber bireylerin iktisadi davranışlarındaki psikolojik ve sosyolojik etkenler analiz dışında bırakılmıştır (Şeniğne, 2011).

1929 Buhranı ve sonrasında Keynesyen teorilerin Klasik teoriler karşısında yükselişi ile birlikte bu konuyla ilgili yeni görüşler Keynesyen ekole ait görüşler olacaktır.

5.1.2 Keynesyen, Neo Keynesyen Okul ve Rasyonalite

Keynes, 1929 Buhranı sonrası özellikle 1936 yılında yazdığı ‘*İstihdam, Faiz ve Para’nın Genel Teorisi*’ eseri ile iktisatta yeni odak noktası haline gelmiş, eserinde de özellikle kendisinden öncekileri Klasikler olarak adlandırdığı grubu eleştirmiştir. Bu eleştiriler özellikle eksik istihdam, toplam talep gibi konular

üzerinden ilerlese de '*Para yanılgısı (Money Illusion)*' kavramı ile aslında homo economicus'un anlatıldığı kadar mükemmel bir varlık olamadığını dolaylı yoldan belirtmiştir. Başka bir deyişle politika yapıcılarının izledikleri para ve maliye politikası araçları ile enflasyonu sürekli bireylerin beklentilerinin üstünde gerçekleştirmeleri ile bireylerin sürekli olarak yanıltılabilmeleri mümkündür (Şeniğne, 2011).

Neo Keynesyen okul ise Keynes'in fikirlerini revize ederek devam ettirmişlerdir. Karşımıza adaptif beklentiler kavramı ile çıkan bu ekol kısa ve uzun dönem ayırımını birey için de kullanmıştır. Adaptif beklentilere sahip olan bireyler kısa dönemde yanılsalar bile uzun dönemde rasyonel davranmaktadırlar (Şeniğne, 2011).

5.1.3 Monetaristler ve Rasyonelite

Monetaristler, Milton Friedman öncülüğünde özellikle 1970'li yıllardan sonra, stagflasyon olgusunun devamında yükselmiş, Keynes'in politikalarını gölgede bırakmışlardır. Keynes'in aksine maliye politikasından çok para politikasını esas almış, ekonomik sorunlara ilişkin çözümlerini özellikle para politikası ile yürütmeye çalışmışlardır.

Keynesyen okuldaki adaptif beklentileri kabul etmişler ancak bu kavramı biraz daha etkin kullanmayı bilmişlerdir. Bu durumu özellikle enflasyon işsizlik arasındaki ters orantıyı açıklayan Philips Eğrisi'ne dâhil etmişlerdir. Uzun dönemde Philips'in açıkladığının aksine enflasyon-işsizlik arasında bir değiş-tokuş olmayacağı doğal bir işsizlik oranı üzerinde sabit kalınacağını söylemiştir, çünkü uzun dönemde beklentilerimiz gerçekleşenlerimize eşit olacaktır cümlesinden hareket etmişlerdir.

5.1.4 Yeni Klasikler ve Rasyonelite

Yeni Klasikler 'rasyonel beklentiler' kavramı ile meşhur olmuş bir ekoldür. Klasik ekolün kavramlarını tıpkı Yeni Keynesyen okul gibi revize etmiştir binaenaleyh, rasyonel beklentiler gibi yeni kavramları da iktisada katmışlardır. Rasyonel beklentilere göre insanlar hatalarını bir kere yaparlar, sistematik olarak tekrarlayamazlar veya tekrarlamazlar bu sebeple sadece öngörülemeyen, ilan edilmeden yapılan politikalar etki göstermektedir. Rasyonel Beklentiler Teorisi ile beraber adaptif beklentiler yerini rasyonel beklentilere bırakmış, söz konusu teori ile bireyin kısa dönemde bile rasyonel davrandıkları varsayılmıştır (Şeniğne, 2011).

5.2 RASYONELLİKTEN SAVRULMALAR

Rasyonellik kavramını ve bu konu ile ilgili iktisat ekollerinin görüşleri aktardıktan sonra bu bölümde rasyonellikten neden uzaklaşıldığını ve buna sebep olan etmenleri işlenecektir. Bu konunun ana teması aslında Tablo 1.2’de verilen ‘Gerçek İnsan’ kavramının maddeleridir. Gerçek insanı rasyonellikten uzaklaştıran, gerçek hayat koşullarına göz atılacaktır.

5.2.1 Eksik Bilgi

Her şey bilinebilir mi? Gerçekten buna inanılabilir mi? Aslına bakılırsa klasik ekole göre insan tam bilgiye sahiptir, yine klasik ekole göre tam rekabet piyasasında tam bilgi geçerlidir. Peki, tam bilgi ne demektir? Aslında az önce sorulan soruların cevabını oluşturan bu yeni soruya göre tam bilgi, bir konu ile alakalı tüm bilgiyi eksiksiz bilmek demektir. Bu öyle bir bilgidir ki bunu herkes bilir, kimse bu bilgiden mahrum değildir. Peki, her şeyi bilmek kişiyi rasyonel mi yapar? Düşünelim ki bir konu ile alakalı bütün sebep, sonuç, amaç, reaksiyon vs. bilinmektedir. O durum ile ilgili karar alınırken tabi ki en iyi olanı seçmek en kolay iş haline gelecektir, çünkü çıkabilecek bütün sonuçlar bellidir ve bir sürpriz yaşanmayacaktır. Tam bilgi kavramı inanması güç bir kavram da olsa rasyonelliğin kendisi değil rasyonelliğe iten bir olgudur aslında. Bu yüzden “bilgi ne kadar tama yakın olursa, karar da o kadar rasyonel olur” denebilir (Demir, 2013). Yani bilginin artması ile rasyonel oluruz, tam bilgi eşittir rasyonellik algısı yanlıştır.

Tam bilginin inanması güç bir kavram olduğu üzerinde durulduğuna göre, bilinmelidir ki, aslında insan (tüm kararlarında olmasa da) kararlarını verirken tam bilgiye ulaşma çabası içerisine girmektedir. Ancak bu çaba tam bilgi anlamına gelmemektedir, tam bilgiye ulaşılabilmesinin temel nedenlerinden birisi sadece bir konu için bile edinilecek tam bilginin yüksek maliyete ve çok fazla zamana ihtiyaç duymasıdır. Klasik ekol anlayışına göre bakıldığında bilgiye ulaşmak maliyetsiz ve zamansızdır. Örneğin, basit bir kalem alma işlemi için bile tam bilgiye ulaşmak için bilinen bilinmeyen bütün kalem satan yerlerin fiyatlarını ve kalitelerini kontrol edecek üstüne üslük bunun için hiç zaman kaybedilmeyecektir. Bu durum pek mantıklı görünmemektedir. Karşınıza çıkan ilk kırtasiyeden alacağınız bir kalemin en iyi tercihiniz olduğunu varsaymak belki de kişi için daha rasyonel bir karar olacaktır.

5.2.2 Tahminlerimizde Yanılma

Rasyonel kararlar için belirtilen tam bilgi kavramı, tabi ki tahminleri de kapsamaktadır. Geleceğe dair verilen kararlarda hiç yanılığa düşülmediğini kim söyleyebilir? İleri ki döneme ilişkin verilen kararlarda, hakkında karar verilen olay, durum, olgu veya eşya bir tek bizim kararımıza değil dış dünyada yaşayan diğer insanların kararlarına, irade dışı gerçekleşecek etmenlere de bağlıysa bunlarında doğru tahmin edilme gerekliliği doğmaktadır. Aksi takdirde iyi karar verilse yaşanılacak mutluluk, kötü karar verildiğinden dolayı yaşanan bir üzüntü ve pişmanlık olma olasılığı daha yüksektir.

Ayrıca tezin fayda başlığı altında belirtildiği üzere insanlar fayda-maliyet analizinde bir hayli kendi lehine davranabilmektedir. Bu sebeple geleceğe yönelik fayda maliyet analizinde hem kişilerin taraflı davrandığı hem de geleceğe dair miyop oldukları göz önüne alındığı zaman geleceğe dair tahminlerin isabet oranı git gide düşmektedir. Uzaktaki nesnelerin küçük görülmesi hastalığı olan miyopluğun gelecek tahminleri için kullanılma nedeni kayıp ve kazançlar cari zamanda değerlendirilirken farklı bir şekilde değerlendirilmektedir. *Genellikle gelecekteki kazançlara, kayıplardan daha büyük ağırlık verilir* (Demir, 2013).

Kısacası insanları rasyonellikten uzaklaştıran bir etmen ise, her ne kadar elimizde olmayan sebeplerinde göreceli olarak fazla olması hasebiyle geleceği tahmin etmek de bireylerin başarısız olmasıdır.

5.2.3 Nisyan

Nisyan kelime anlamı itibariyle unutmak kelimesiyle eş anlamlıdır. Unutmak, bilinen bir şeyi sonradan hatırlayamama halidir. Diyelim ki tam bilgiye sahipsiniz ya bu bilgiyi unutursanız? Artık bilginiz eksik bilgi haline gelmiş olacaktır.

Unutmak insan doğasının en tabii durumlarından, açıkçası insan bazı yönleriyle iyi ki bazı yönleriyle yazık ki diyebileceğimiz bir hafıza yöntemine sahiptir. Şöyle ki, insan acı duyduğu, utandığı, kısacası olumsuz olarak hatırasında barındırdığı ne varsa unutmaya meyillidir. Aksi takdirde düşünün ki hayatınızın en büyük acı veren günlerini unutmayıp o günü her an her saniye yaşamak kötü olmaz mıydı? Kaldı ki insanlara fikirleri sorulsa çoğu mutlu olduğu anların onlar için hiç unutulmayan anılar olmasını isteyecektir.

Bu sebeple insanlar kendileri için önemli kavramları unutmamak için, çeşitli şifreleme yöntemleri kullanmakta ve bunun için mevcut kurslara kaydolarak eğitimler görmektedir. Şurası kesin ki hiçbir hafıza eğitim merkezinde, en kötü günler nasıl hatırlanır adı altında bir program mevcut değildir.

Yapılan araştırmalarda, kişilerin geçmişe ilişkin başarılarını, elde ettikleri iyi sonuçları hafızalarında daha çok tutmaya değer buldukları, olumsuzlukları hafızadan silme hatta sorumluluklarını da mümkün olduğunca başkalarına yükleme eğiliminde oldukları tespit edilmiştir (Demir, 2013). Görüldüğü üzere insan zihniyle ilgili yapılan araştırmalar insan zihninin dahi kendi kendine çok da rasyonel olmadığını göstermektedir. Bu yüzden geçmişe ait hafızada toplanan bilgiler çoğunlukla *yanlı* olur ve onlara dayalı olarak verilen kararlarda kişiler *yanılabilirler* (Demir, 2013). Belirttiğimiz gibi rasyonel bireyin unutmadığını varsayan Klasik ekol aslında gerçek hayata dair büyük bir gerçeği, sırf ekonomik teoriler üstüne inşa edilebilmesi namına feda etmiştir. Bu düşünce rasyonel değildir.

5.2.4 Kararlar ve Duygular

Duygular devreye girdiğinde aslında yapılamayacak, pek çok kişinin mantığına uymayan tipte davranışlar sergilenmesi mümkündür. Nedeni ise daha önce de bahsedildiği üzere duyguların geleceği görme konusunda miyop olmasıdır. Duygular insanların kararlarını verirken yaşadığı savrulmalardan olup kişinin objektif düşünme kabiliyetini zedeleyebilmektedir. Bu düşünce sistemi bir kayıtsızlıktan (kararsızlıktan) çok bir yanlı düşünme olarak vuku bulmaktadır. Çünkü kişiler olayı, durumu yaşarken duyguları çoktan bir taraf seçmiştir ve o kişiyi ötesini hiç tahmin etmediği bir geleceğe sürüklenme gayreti içerisine girmektedir.

Düşünmek gerekirse, kişinin çok mutlu olduğu bir durumda, vereceği kararların daha olumlu veya daha ılımlı olması işten bile değildir yahut üzüntülü olduğu durumlarda, vereceği kararlar daha olumsuz veya daha sert olabilir. Kişi, kendini kötü hissettiğinde, önündeki seçeneklerin sonunda ortaya çıkacak kazan daha fazla, kayıp daha az önem taşımaya başlayabilir (Demir, 2013). İşte bunun temel sebebi aslında gün içerisinde o an karşınıza çıkan durum yahut olayla hiçbir alakası olmamasına rağmen bahsi geçen olay veya durumdan önce başınızdan geçen başka bir durumdur. Rasyonel olmayan bu karar da aslında iki olay arasında bir bağlantı

bulunmazken sırf kişinin karşısına hayat o gün kötü bir şey çıkardı diye günün geri kalanında vermesi gereken kararları olumsuzla yakın vermesi ne kadar rasyonel olabilir ki? Örneğin, herkesin özellikle ergenlik çağında yaşanılması muhtemel bir sorundur birine platonik âşık olmak, ancak burada âşık olanın kişinin kendisi değil de yakın arkadaşı olduğunu varsayalım. Arkadaşının kişiye anlattığı sorunların çözümü aslında çok basit bir sorunsal (çözümü basit) iken arkadaşın bu durumu, içinden çıkılmaz bir sorun gibi anlattığı o an düşünülmelidir. Burada kişi ile arkadaş arasındaki fark bu başlığın ana temasını oluşturan duygulardır. Arkadaşın anlattığı durum ile ilgili kişi, herhangi bir duygusal rabıtaya sahip olmadığı için fikirleri duygularıyla irrasyonel hale gelmemiştir. Oysa arkadaşın fikirleri tamamen duygularına teslim olmuş durumdadır.

Her zaman kararlar bu kadar basit duyguların değil, insanlar daha olumlu duyguların esiri de olmaktadır. Kişiler, çevresindeki insanların fikirlerinden etkilendiğinde kararları belli yönlerde değişebilir, nihayetinde karşıdaki kişinin ne kadar rasyonel karar verdiği meçhuldür. Örneğin, grup mülakatları, daha çok işe başlamış kişiler tarafından bilinen ve işe alınması muhtemel birkaç kişiden meydana gelen topluluklardır. Mülakatı yapan jüri, gruba bir takım sorular sorar ve kişilerin grup içerisinde verecekleri cevaba göre kişileri bir puanlamaya tabi tutarlar. Ortada A ve B gibi iki şık olduğunu düşünölsün ve herkes cevabını sırayla söyleyecektir, en son sırada da Emir Bey vardır. Emir Bey hariç gruptaki bütün üyeler A derse yahut kendince gözüne kestirdiğiniz zeki görünümlü bir kişi A şikkını seçerse, kader anı geldiğinde B şikkını seçebilir mi? Solomon Asch'in (1995) yaptığı deneyler bize cevapların değiştirildiğini göstermektedir. İnsanlara bir konuda başkalarının kararlarını görmeden karar vermeleri söylendiğinde test kolay olduğu için hemen hiç kimse hata yapmadı. Fakat başkaları yanlış cevap verdiği zaman insanlar üçte bir oranında daha çok hata yaptılar (Thaler ve Sunstein, 2018). Burada bireyler dışlanacağı düşüncesi veya karşı tarafın kendisinden daha yetkin olduğu düşüncesi ile irrasyonel kararlar almıştır.

Benzer şekilde aidiyet ve bağıllık da bireysel kararları rasyonellikten uzaklaştırabilir (Demir, 2013). Örnek vermek gerekirse, kötü alışkanlıklarda kötü çevre seçimi önemli rol oynamaktadır. Eğer kişinin arkadaş grubunda sigara alışkanlığı bulunan birisi varsa kişinin de sigaraya başlama ihtimali gayriihtiyari

yükselmektedir. Burada belki sigara içen arkadaşını sevdiği, sempati duyduğu için belki de gerçekten o kötü alışkanlığı tatmak isterken yanına bir arkadaş bulamadığı için başlayamadığı kötü alışkanlığa karşı başlama isteği artabilmektedir.

Sonuç itibariyle, rasyonel insanın duygularını karıştırmamasının sebebi belki de budur. Rasyonel karar vermenin önünde bu kadar engel varken nasıl teori üretilebilirdi ki? Ancak, iktisat bilimi bugün bir yerlere gelmiş artık teorilerine insan gibi daha karmaşık olguları ekleyebilecek duruma gelmiştir. Bu sebeple kişilerin rasyonel karar aldıkları varsayımından ziyade kararlarındaki sorunsallar, psikolojik problemlerde iktisat biliminin ilgi alanına eklenmesi, politikaların aslında ne kadar gerçek insanlar üzerinde uygulandığının idrakine varılması açısından büyük önem arz etmektedir.

5.2.5 Bitap Düşmek

İnsan günlük hayatında yaptığı bedensel ve zihinsel bütün aktivitelerde besinlerden aldığı enerjiyi kullanmaktadır, buradan hareketle diyebiliriz ki insanoğlu sonsuz bir enerjiye sahip değildir. Bitap düşmek ibaresi, başlık içerisinde yorgunluk ile eş anlamda söz edilmektedir. Az önce bahsedildiği gibi enerji azaldığında ve yorgunluk belirtileri baş gösterdiğinde insanların kararlarındaki rasyonellikten sapmalar yaşanmaktadır. Bireyler işlemlerinde, kararlarında, yargılarında yanlış düşünebilir yahut işlem hatası gibi tuzaklara düşebilirler.

Sonuçta, insan zihninin karmaşık işlemleri yapabilecek kapasitede olması, onun hiç yorulmayacağı, her zaman aynı dinçlikle muhakemede bulunacağı ve böylece her daim rasyonel karar vereceğini garantilemez (Demir, 2013). Nihayetinde insanların peşi sıra yaptığımız işlemlerde, işlemleri savsakladı durumlar vakidir. Kısa bir örnekten yola çıkarak somutlaştırmak gerekirse, 2-3 saat civarı süreleri kapsayan ve herhangi bir ihtiyaç için izin verilmeyen bir sınavda insanların ilk sınava başlarken ki motivasyonu ile sınavın sonundaki zihin yorgunluğuyla beraber mevcut olan motivasyonunun bir olmadığı elbette basit bir muhakeme ile kavranabilecek bir olay örgüsüdür.

5.2.6 Mutatis Mutandis

Mutatis Mutandis latince kökenli bir kelime olup, değişmesi gerekenlerin değiştirildiği anlamına gelen aslında değişimi vurgulayan; iktisadi olarak

ceterisparibus kelimesinin de karşıt kelimesini oluşturmaktadır. Aslında bu kelim ile ulaşılacak istenen nokta, felsefi temelde Heraklitos'un (M.Ö 535) dillere pelesenk olan sözü ile aynı noktadır, "Değişmeyen tek şey değişimdir."

İnsanlar, yaşanılan habitat, sürekli değişim halindedir. Hem beden hem de fikri olarak. Bugün düşünülenlere çok değil bir sene sonra gülünüyor yahut bir saat önce imkansızlığı düşünülen bir şeyi kişi kendini yaparken bulabilir. Tutarsız kararlar da rasyonel karar sisteminin dışladığı, irrasyonel kabul ettiği durumlardan birisidir. Sonuç itibariyle rasyonel yani öngörülebilir kararlar olmaz ise sosyal hayatla mündemiç olan ekonomik hayat da istikrarsızlaşır ki böyle bir durum Klasik ekol tarafında kabul edilemez sonuçlar doğurabilir.

İnsanlar, geleceğe yönelik tahminler yapar ve eksik bilgi ile tahminler başlıkları altında belirtilen yanılgılar yaşanabilir. O bölümlerde de belirtildiği gibi bunların çoğunlukla sebebi dış etkilere bağlıdır. Ancak bu başlık da sorunlardan ilki insanın kendisinin değişiyor olmasıdır. Daha açık bir ifade ile gelecek bugünden tam olarak bilinmediği için, insanlar gelecekte kendilerine fayda sağlayacak olan şeylerin tahmininde yanılabilirler (Demir, 2013).

Örneğin, Mehmet Bey 50 yaşında bir öğretmen olup küçükken en çok istediği şey bir kırmızı bisiklettir. Şu anki zaman içerisinde Mehmet Bey'e alınacak bir kırmızı bisikletin kendisini geçmişte mutlu olacağı kadar mutlu etmemesi doğal bir durumdur çünkü Mehmet Bey, kendisi için yaşadığı ileri ki dönemlerdeki değişimlerden dolayı artık o bisikletin faydası kendisi için beklediği hazzı sağlamamaktadır. Bu durum insanın tahmin gücü ile alakalı değildir, aslında bu durum tahmin değil tecrübe edilmesi gereken bir durum olması hasebiyle böyledir. Gelecekte, amaçlanan şeyin elde edilmesi halinde, ondan elde edilecek faydanın gerçek durumu, ancak beklenen gün geldiğinde bilinebilir (Demir, 2013).

Sonuç olarak insanın ve içerisinde yaşadığı hayatın sürekli olarak değişim içerisinde olması çeşitli fikir değişiklikleri ile gelecek tahminlerinden sapmalar oluşturmaktadır. Dolayısıyla zaman geçtikçe kişiler daha önceki tercihleriyle uyuşmayan yeni tercihlerde bulunurlar, yani *istikrarsız* ve *tutarsız* (sonuç olarak irrasyonel) davranabilirler ve bu yüzden büyük pişmanlık hissedebilirler (Demir, 2013).

5.2.7 İstenç

İstenç kelime anlamı itibariyle irade kelimesiyle eş anlamlı olup kısaca karar verme gücü anlamına gelmektedir (TDK, 2019). Rasyonel iktisadi insan, bilindiği üzere iradesine hâkim bir varlıktır. Ancak gerçek hayatta durumun böyle olmadığı su götürmez bir gerçektir.

Eğer kişiler iddia edildiği üzere tam irade sahibi olsaydı, toplumda gerçekten zararı da kanıtlanmış ürünler olan, alkol gibi sigara gibi yahut daha kötülerini kullanan insan olmazdı çünkü irade sahibi olan rasyonel insan bunun kendisine bir yarar sağlamayacağını bilerek, iradesiyle de tüketimine karşı koyarak bu malların tüketimini azaltabilirdi. Fakat günümüze bakıldığında zaman toplumda sigara içme yaşının çok aşağılara düşmesi endişe uyandırmaktadır.

Eğer herkesin iradesi teorideki gibi olsaydı, diyetisyene kilo vermek için giden insanlardan, madde bağımlısı insanlara kadar hiç kimse toplumlarda mevcut olmayabilirdi. Nihayetinde bunlar aslında insan iradesinin bir kanıtını oluşturmaktadırlar. İradenin karşısında konuya göre değişen duygular vardır. İnsanlar bu duygularına uyduğunda, esir olduğunda çok da doğru kararlar vermediği belki de tecrübe edilmiştir, fakat hala ısrarla aynı duruma düştüğü de görülmüştür. Bunun sebebi arzu ile irade arasındaki dengeyi bozmaktır. Arzu iradenin hayata geçmesinin önemli bir itici gücü olmasına rağmen tümüyle arzularına teslim olan kişi, rasyonellikten uzaklaşabilir (Demir, 2013). Arzularına, duygularına teslim olan insanlar ise mantıklı çıkarımlar sonucu verilen kararlar yerine, duygularla verilen dayanağı olmayan kararlara boyun eğenler ki bu durum irrasyoneldir.

Görüldüğü üzere insan aslında teoride anlatıldığı gibi değildir. Gerçek hayatta yukarıda sayılan bu alt başlıklar hep rasyonel verilecek kararlardan, yani rasyonellikten savrulmalar ortaya çıkarmaktadır. Gerçek insanlar, tam bilgi, unutmama vs. gibi durumlara hâkim insanlar değildir. Tabi ki bu öncüllerin bize verilmesinin sebebi daha önceden belirtildiği gibi ekonomi politikalarında basitlik ve istikrar sağlamaktır. Ancak, anlaşılmalıdır ki bu durumun ile ilgili fikirler artık değişmeye başlamıştır. Aslında biraz yakından bakıldığında bu özellikler, insanoğlunun, kendisinden ziyade Tanrıya atfettiği özelliklerdir (Demir, 2013). Bu

çerçeveden de bakıldığında iktisat teorisinde insan kavramı gerçeklikten uzak sadece kâğıt üzerinde var olan bir soyut bir tüzel kişiliği karşılamaktadır.

6. SINIRLI RASYONELLİK

Rasyonalitenin bu kadar eleştirisine karşın alternatif bir rasyonellik varsayımı yok mudur? Bu sorunun cevabını 1978 Nobel ödülü sahibi olan Herbert Simon 1955 yılında başlığı oluşturan '*Sınırlı Rasyonalite*' kavramı ile vermiştir. Bu kavramın temelinde, Simon'un bireyler karar verirken nasıl hareket ederler sorusuna ilişkin duyduğu merak yatmaktadır. Sınırlı rasyonalite kavramı belirsiz ve karmaşık olan durumlarda insanların farklı zihinsel şartlanmalarından dolayı irrasyonel kararlar verebileceğini ifade etmektedir (Kitapçı, 2017).

Sınırlı rasyonelliğin, iktisat teorisindeki rasyonellikle arasında çeşitli farklar mevcuttur. İlk olarak, bir kararın rasyonel olması için tüm seçenekler arasından en iyisinin seçilmesini, bu seçim yapılırken maliyetsiz olmasını kabul ederken; sınırlı rasyonalite ise aksine seçimler arasında en iyiyi aramak yerine, bu seçimin nasıl yapıldığını, hesaplamaların da doğal olarak maliyeti olmadığı görüşüne katılmadığını savunmaktadır. Bir başka sorun ise, bireylerin en iyi seçeneğinin, bireylerin koşulları ile değişiyor olmasıdır. Daha detaylı anlatmak gerekirse, buradaki sorun rasyonalitenin, koşulların farklı yorumlanmalarından doğabilecek farklı amaçları dikkate almamasıdır (Akdere ve Büyükboyacı, 2018).

Sınırlı rasyonellik, daha önce değinildiği üzere Neumann ve Morgenstern (1947) ikilisine ait olan '*Subjektif Beklenen Fayda*' kavramına tepki olarak ortaya çıktığını belirtmek gerekir. Simon'a göre Subjektif teori gerçek hayatta kullanılamaz olarak görülmüş ve eleştirilmiştir. Sınırlı rasyonellik fikri Simon'un hayat pratiklerinde karşılığı olan bir fikirdir (Akdere ve Büyükboyacı, 2018).

Mükemmel rasyonellik bireysel boyutta karar verme ve makro boyuttaki matematiksel etkileri modellemek için gerekliyken, sınırlı rasyonellik ise gerçek dünyadaki insan davranışını anlamaya/açıklamaya yöneliktir (Akdere ve Büyükboyacı, 2018). Sınırlı rasyonalite varsayımının gerçek hayata yaklaşması aslında onu daha kullanılabilir yapmıştır. Öyle ki Simon'a göre duygularımız da kararlarımızı etkilemektedir. Ekonomik hayatta çok farklı sınırlı rasyonalite durumlarıyla karşılaşılabilir. Örneğin; Keynesyen teoride işçilerin para

aldatmacası (moneyillusion) içine düşmesi bir sınırlı rasyonellik örneği oluşturmaktadır (Kitapçı, 2017).

Simon bilinen rasyonalitede olduğu gibi faydayı/kârı maksimize etmeden ziyade kişinin münhasıran ‘en iyisi’ diyebileceği tercihlerine odaklanmıştır. Bu konuda bir avantaj sahibi olan sınırlı rasyonalite görüşü, çeşitli iktisatçılar tarafından eleştirilmiştir ki bu eleştirilerin pek çoğu politik odaklıdır ve daha çok siyaset bilimi konusudur. Fakat şu bir gerçektir ki, Simon teorisiyle gerçek hayat arasında kurulan bağlantı açısından ve insan seçimlerinin daha mantıklı tespitleri sayesinde klasik rasyonaliteden ayrılmaktadır hatta klasik rasyonaliteye karşı üstünlük kurmaktadır.

7. YANLIŞ KARARLARIN PSİKOLOJİK TEMELLERİ

Önceki bölümde rasyonaliteyi ve rasyonel karar verirken kullanılan hem iç hem dış etki ve araçları incelenmiştir. Binaenaleyh, kararların rasyonaliteden savrulma nedenleri açıklanmıştır. Bu bölümde ise amaç, kişileri yanlış kararlar almaya iten zihinsel tikanıklıkları göstermektir. Yani insanlar yanlış kararlar veriyorlarsa bunun psikolojik nedenleri nelerdir incelemek ve elden geldiğince açıklamaktır.

7.1 ÇIPALAMA SORUNU

Çıpa kelime olarak gemileri denizde bir yere sabitleme görevi gören ağır demir parçasıdır (TDK, 2019). Ancak buradaki anlamıyla çıpa bir olay ile ilgili akıl yürütmeden önce zihinlerde bir şekilde kabullenilen mihenk taşı görevi görmektedir. Bir tahmin probleminin olası çözümü olarak dikkate almanız istenen herhangi bir sayı, çıpalama etkisini başlatacaktır (Kahneman, 2017). Daha açık bir ifade ile kişilere bir konu hakkında fikirleri sorulduğunda, konu kişi tarafından bilinsin ya da bilinmesin kendisine bir başlangıç noktası edinmelidir. Örneğin, bir bireye arkadaşı tarafından, yeni alacağı araba ile ilgili soru sorduğunda o an etkili bir araştırma yapamayacak durumdaysa, derhal zihni kendisine bir çıpa başlangıç noktası aramaya başlar. Bu nokta kişiye ait olan 2016 model A marka bir araç olabilir, kendi arabasını aldığı fiyattan şu anda kaçta satacağını; arkadaşının istediği aracın özellikleri ile kendi aracının özelliklerini kısa bir hesapla zihninde karşılaştırarak soruya karşılık bir cevap verebilmesi mümkündür.

Karşımıza şöyle bir soru çıkabilir: “Bunun neresi yanlış?”. Buradaki psikolojik hata kişinin hiç fikri olmadığı bir konuda yorum yapması değil, alakasız bir çıkarımı çıpa olarak kullanmasıdır. Çıpalama yanılığının ortaya çıkması için muhakemedeki başlangıç noktasının karar verilen konu ile çok doğrudan ilgili olması zorunlu değildir. Bazen hiç ilgisi olmayan çıpalar da yanılığa yol açabilir (Demir, 2013).

Konu ile alakalı çeşitli deneyler yapılmıştır. En bilinen iki örnek, Kahneman ve Tversky’nin, hileli bir çarkıfeleği döndürerek 10 ve 65 sayılarında durmasını sağlamaları ve karşılığında Birleşmiş Milletlerdeki Afrika ülkelerinin bütün ülkelere yüzdelik oranını sormuşlardır, soruya cevap veren öğrencilerin cevapları sayının 10 veya 65 gelmesine göre değişiyordu. Başka bir örnek, Thaler ve Sunstein ikilisinden gelmektedir. Kişilerin telefon numaralarının son iki hanesine üç haneli bir sayı eklenerek Attila’nın Avrupa’yı işgal ettiğini sormuşlardır. Sayısı yüksek çıkanlar göreceli olarak yüksek, düşük olanlar ise göreceli olarak düşük sayılı tarihler vermişlerdir.

Çıpalama her ne kadar kişinin sahip olduğu bilgiler dâhilinde akıl yürütmesi gibi görünse de, özellikle bilinmeyen durumları konu ile alakası olmayan örneklerle çıpalayınca, haliyle zihinsel bir yanılığın yaşanarak irrasyonel karar vermek işten bile değildir.

7.2 GÖRÜNÜRLÜK SORUNU

Türkiye’nin coğrafi koşulları göz önüne alındığında, eğer İç Anadolu’da bir şehirde yaşayan bir kişinin üstüne çığ düşme ihtimali zayıftır, bilimsel olarak şehirlerin pek dağlık bölgelerde bulunmaması buna sebep olarak gösterilebilir veya teröristlerin hain saldırıları genelde Doğu ve Güneydoğu Anadolu bölgesinde gerçekleşmesi muhtemeldir. Bu tip zihinlerde mevcut olan yargıların sebebi ilk örnekte verildiği üzere bilimsel ve mantıksal sebepler mi yoksa yaşamın içinde hiç o sorundan muzdarip bir kişinin olmaması mı? Kabul edilmese de zihin ilk olarak ikinci durumu ele almaktadır. İnsanların etrafında, belirttiğimiz coğrafi konum içerisinde, çığ tehlikesi geçirmiş birileri yoksa bunun insanların başına gelme olasılığı yine o insanlara göre çok düşüktür. Eğer çevrelerinde bu tarz tehlikelere

maruz kalmış olanları sıkça görüyorlarsa insanların daha çok korkmaları ve endişelenmeli söz konusu olur (Thaler ve Sunstein, 2018).

Güncel gelişmeler ve bilgiler bu hristiği tetikleyen en önemli unsur olduğundan, günümüzde medya bu kestirme yolu en çok etkileyen araçlardan biridir (Yürük, 2017). Örneğin, sabah haberlerde izlenilen bir saldırı haberi eğer haberi izleyen kişi aynı şehirde yaşıyorsa, o muhite olan güvenini, aynı şehirde yaşamıyorsa olayın geçtiği semtlere benzer bir semte olan güvenini zedelemektedir. Şöyle ki, bir kişiye bankamatiğin önünde parasını çalmak üzere iki kişinin saldırdığını ve gencin öldüğünü varsayalım. Artık o dakikadan sonra diğer insanların aynı güvenle bankamatiğe gidip para çekmesi zorlaşacaktır. Ne zaman yolları bankamatiğe düşse akıllarına bu örnek gelecek ve izlediği olayın da tesiri ile psikolojik bir baskı hissedebileceklerdir.

Sonuç olarak, eğer görülen bir olay neticesinde, bu olay güncel hayatta verilecek kararları etkiliyorsa, hâlbuki durumun kişinin başına gelmesi diğer bütün medya olaylarının başına gelme olasılığıyla eşit olmasına rağmen, kararlarında sapmalar yaşanıyorsa, o kişinin kararlarının rasyonel olduğundan söz etmek giderek zorlaşmaktadır.

7.3 TEMSİLİLİK SORUNU

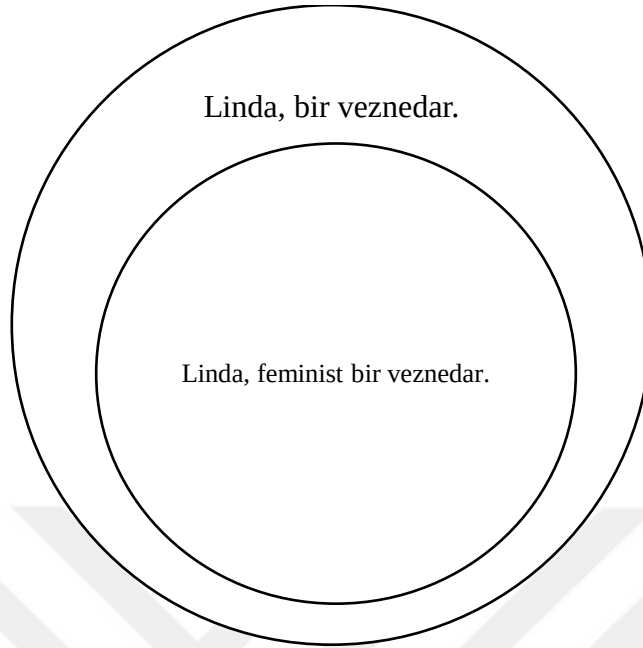
İnsan zihni bilgileri aynı başlık altında toplayarak çalışmaktadır, bunu yapmasındaki neden aynı bilgilerin aynı çatı altında kullanılmasını sağlamak ve hatırlamayı kolaylaştırmaktır. Tıpkı benzer eşyaları dolaplarda yakın ya da benzer yerlere yerleştirilmesi gibi bir durumdur. Temsililik sorunu, insanların hafızalarında yer alan en güncel, en somut ve en kolay hatırlanabilir (çarpıcı ve dikkat çeken) bilginin; karar vermede kullanılan bir bilişsel kısa yol olarak işlev görmesidir.

Burada fikir şudur: İnsanlar A'nın B kategorisine ait olma ihtimali sorulduğunda insanlar (ve özellikle Otomatik Sistemleri) cevap vermeden önce A'nın B imgesine ya da stereotipine ne kadar benzediğini kendilerine sorarlar (yani A, B'yi ne oranda temsil eder?) (Thaler ve Sunstein, 2018). Bu arada yeri gelmişken belirtilmelidir ki stereotip kavramı, sosyal hayatta insanların belli başlı eylem ve davranışları zihinlerinde belirledikleri belli gruplardan beklemesi durumuna verilen addır. Başka bir ifade ile sosyal bir grubun içerisinde olan ve içinde bulunduğu grubu

en iyi temsil eden özellikleri taşıyan, örnek gösterilebilecek kişi olarak tanımlanabilir (TDK, 2019). Örneğin, uzun insanların iyi basketbolcu olabileceği, dövme ve piercingli insanların ateist, satanist yahut sürekli rock müzik dinleyen insanlar olduğu veya olabileceği inancı gibi hiçbir bilimsel temeli olmayan inançlardır. Temsililik halinde ortaya çıkan durumun aslında zihindeki çekmecelerden hangisine daha çok uyduğunu düşünülür ve oraya atılır, fakat bu o bilginin doğru yerde depolandığı anlamına gelmemektedir. Sırf kişinin akıl çekmecelerinden birinin içerisinde, karşılaşılan bilgi ile alakalı birkaç kırıntı olması o bilgiyi kişinin zihnindeki o bölüme ait kılmamaktadır.

Konu ile alakalı iki önemli deney vardır. Birincisi Kahneman ve Tversky'nin bulduğu "Linda" isimli bir hayali kadın örneğidir. Örnekte Linda 31 yaşında, bekâr, açık sözlü ve çok zeki bir kadındır. Felsefe eğitimi almıştır. Öğrencilik yıllarında sosyal adalet, faşizm gibi konularla ilgilenmiş nükleer karşıtı gösterilerde bulunmuştur. Bu bilginin ardından insanlara Linda ile ilgili sorular sorulmuştur, verilen iki yoğun cevap da benzerdir; bir tanesi Linda'nın bankada veznedar olduğu diğeri ise Linda'nın banka veznesinde çalışan feminist bir kadın olduğudur, belirtilmelidir ki ikinci seçeneği seçenler göreceli olarak daha yoğundur. Sonuç ise, Linda'nın banka veznedarı olma olasılığı hem banka veznedarı hem feminist olma olasılığından yüksektir, sebebi ikinci bir ihtimalin ekleniyor olması yani iki zar atıldığı bir durumda iki zardan birinin altı gelmesi mi kolaydır iki zarın üste gelen sayılarının altı etmesi mi daha kolaydır. Buradaki mantık hatası işte buradan kaynaklanmaktadır. Aslında Linda'nın veznedarlığı daha geniş bir yargı olmasına rağmen insanlar daha öznel bir yargıyı kullanmayı seçmişlerdir. Linda'nın durumunu Şekil 4'te görülebilir.

Şekil 5: Linda'nın venn şeması vasıtasıyla şeklen izahı



Linda'nın feminist bir veznedar olması, veznedar olması kümesinin alt kümesidir. Fakat deneyde insanlar, daha yoğun bir şekilde feminist ve veznedar şikkını işaretlemiştir.

İkinci bir örnek ise yazı-tura örneğidir. Para havaya ne kadar atılırsa atılsın yazı ya da tura gelmesi olasılığı eşit (%50-%50) olacaktır. Ancak üst üste üç kere tura geldiğinde artık bir sonraki atışta paranın yazı gelmesine dair kişide bir inanç başlar, hatta bu paranın üç kere tura gelmesi de kişiye çok mantıklı gelmeyecektir. Düşünülmelidir ki kişi bir arkadaşı ile bu oyunu oynadığı bir esnada arkadaşı üç kere de atarken tura dedi ve bildi, kişiye göre ya oyunda ya parada yahut arkadaşında bir sorun vardır. Artık bir sonraki atış yazı gelmek zorundadır kişi için, gelmediyse bir sonrakinde turayı siz seçersiniz ve bu seferde size tura gelmez ise artık hile olduğu inancı kişinin içinde perçinlenmiş olmaktadır. Yazı tura atmak gibi şansa dayalı olaylarda insanların, üst üste yazı geldiğinde bir sonraki atışın tura gelme ihtimalinin daha yüksek olacağı inancı içine girmeleri rastlantısal dağılım prensibine ters düşer (Thaler ve Sunstein, 2018). Burada şaşılacak bir durum olmamalıdır, her iki tarafında gelme ihtimali hala aynıdır.

7.4 İYİMSERLİK VE AŞIRI GÜVEN SORUNU

İyimserlik, olayları biraz iyi yönlü yorumlama anlamına gelmekle beraber insanlar olayın başrolünde veya olayın sonucunda en çok etkilenecek kişi ise biraz daha yumuşatılmış eleştiriler yapabilirler. Başka bir ifadeyle olayın kahramanı eleştiriyi yapacak olan kişi ise daha iyimser konuşmalar yapar. Bunun sebebi açıktır, insan illa ki kendinden taraf konuşacaktır. Ancak sorun iyimserliğin biraz abartılması ile başlar.

Deneme amacıyla bir soru sorulmak istenirse soru şöyle olabilir, yarın kişi öleceğini bilse yaratıcısının kendisine nasıl davranacağını düşünür? Bu soruyu sorduğunuz kişinin gerçekten inancına uygun yaşayıp yaşamadığını bildiğiniz bir kişi olması tabi ki soruyu sorana avantaj sağlayacaktır. Ancak dikkat edilmelidir ki insanlar bu sorunun cevabını biraz yanıltıcı verirler, daha açık bir ifadeyle ‘çok iyi değilim ama kötü de sayılmam’ tadında bir cevap beklenebilir. Başka bir soru şöyle sorulabilir, kişi öldüğünde yaratıcısı ona çok iyi mi davranacak yoksa çok mu kötü davranacak? Yine aynı eğilim gerçekleşecektir. Kimse kendini zirvede görmeyecek ancak, kimse kendini kötülüğe de layık görmeyecektir genelde verilebilecek cevap vasatın biraz üstü ayarında bir cevap olacaktır.

Thaler’in yaptığı bir deneyin sonuçlarına bakıldığında açıklamaları destekler niteliktedir. Örnek şöyledir, Thaler öğrencilerinin sınav sonuçlarına ilişkin tahminlerini bir anket yardımıyla notlarına ilişkin beklentilerini sorar, sonuçlarla gerçekleşenlere bakıldığında arada büyük farklar vardır. Misal, öğrenciler kendilerini yoğunlukla ikinci en iyi gruba dâhil etmiştir. Ancak gerçek sonuçlarda bu tahminde bulunanlar ya daha yüksek ya daha düşük notlar almıştır. Thaler yüksek not alanların mütevazî olması onları ikinci en iyiye ittiğini düşünmektedir. Kısacası, yoğun olarak notunu ortalamanın üstü olarak belirten öğrencilerin çoğu yanıltıcıdır. Başka bir örnek ise evli insanlar üstünden verilmiş olup Thaler’a göre çiftlerin boşanma ihtimali %50 iken yeni evlenen çiftlere sorulsa sıfır ihtimal görüleceğini söylemektedir.

Açıkçası, insanlar yaptıkları işleri övmeye, hiç değilse fazla yermemeye meyillidir. Kimse yoğurdum ekşi demez; sözü mucibince insanlar durum kendilerinden kaynaklandığında övme, durum istediklerinin tersi şekilde cereyan

edince de eleştirinin biraz dozunu düşürerek kendilerini eleştirme eğilimindedir, bu durum da rasyonel bir kararın temelini oluşturmamaktadır.

Aşırı özgüven ile iyimserliğin aynı başlıkta sunulmasının sebebi aslında birbirlerine benzer yanlarından kaynaklanmaktadır. Özgüven denilince akıllara kişinin kendisine saygısından, bir iş ile ilgili risk alabilme kabiliyetine kadar pek çok ufak tanımlama gelebilir. Özgüven aslında rasyonel bakıldığında insanoğlu için ehemmiyet arz etmektedir. Son tahlilde düşünüldüğünde, insanın kendine saygısı başkalarına saygısının da anahtarıdır olabilmektedir. Ayrıca özgüvenli ve kendinden emin kişilerin işi başarma kabiliyeti, her ne kadar stereotip çağırışımı yapsa da, daha olası gelmektedir.

Ancak burada bahsi geçen konu özgüvenin aşırı kullanılmasından doğan irrasyonel kararlardır. Aşırı özgüven insanların gözünü kör eden, kararlarını eksik tahmin etmelerine yol açan bir etmen olarak ortaya çıkmaktadır. Öyle ki, aşırı özgüven sahibi insanlar karşılaştıkları sorunları küçümseme, kaldı ki bu sorunun kendisine tekabül etmesi olasılığının kendisi ile özdeş insanların başına gelme olasılığından daha düşük olduğu inancı ile hareket etmektedir.

Örneğin, üniversiteye yeni başlayan bir öğrenciye göre, kendi nazarında kazandığı okulunu hak etmemektedir, aslında kendisi daha yüksek puanlı üniversitelere gidebilecek kapasitede olmasına rağmen ‘eksik çalışmasının’ değil de bir takım ‘talihsizliklerin’ de etkisi ile bu üniversiteye gelmek mecburiyetinde kalmıştır. Fakat o üniversiteye gelmiş olması dahi orayı kazanan insanlar için bir lütuf olup burada çok büyük işlere imza atacağı konuşmalarıyla fakülte koridorlarında arz-ı endam edebilmektedir. Pek tabi bahsi geçen bu kişi eğer yüksek puanlı bir üniversite kazanmış olsaydı o kadar çalışmanın karşılığında kazandıklarının pek birbirini karşılamadığı algısı yaratabilirdi. Ancak bu ilk duruma göre daha az gördüğümüz bir durum örneğidir. Bu örnek düşünüldüğünde, eğer kişi gerçekten çok büyük bir talihsizliğin yahut felaketin kurbanı olmadığı müddetçe kazandığını aldığı inancı hâkim olmalıdır. Sonuçta sınava girdiğinde sorularla tek başına mücadele etmiştir ve bunun karşılığı alınan bir puan ile ‘hakkı’ denilebilecek bir okula yerleşmiştir.

Bu iyimserliğin muhtemel sebebinin, bireylerin başkalarının durumlarını kendilerine göre bilme imkânlarının daha az olması olduğu söylenebilir (Demir, 2013). Daha açık bir ifadeyle, kişi aslında şahsına münhasır özelliklerini diğer insanlarla karşılaştırırken, karşı tarafın özellikleri hakkında pek bilgi sahibi de olmadığı için bir nevi onları küçük görmektedir. Sonuç olarak, aşırı güven sayesinde insanlar kendi kabiliyetlerini olduğundan daha iyi gibi görürler (Demir, 2013). Bu da kişileri özellikle lüzumsuz yahut fazla risk alma gibi irrasyonel kararlar almaya itmektedir.

7.5 KAYIPLARDAN KAÇINMA, KAZANÇLARA ÇULLANMA SORUNU

İnsanoğlunun sahip olduğu bir şeyi kaybetmesi bir sorun iken kaybettiği şeye biçtiği değer ise bambaşka bir sorunsal oluşturmaktadır. Kabaca, insan bir şeyi kaybettiğinde, kazandığı zaman hissettiği sevincin iki katı kadar üzülür (Thaler ve Sunstein, 2018).

Kişinin en son kaybettiği ve bulduğu bir eşyası olduğu düşünülürse ve örnekte bu bir kulaklık olsun. Eşyanın kayıp olduğu süreç içerisinde müzik dinleyememek kişi için çok büyük bir sorun olmaya, hiçbir kulaklığın onun kadar iyi yahut kullanışlı olmadığı inancı zihninde yer edinmeye başlamaktadır. Öyle ki boş zamanlarınızda kaybettiği yerlere tekrar tekrar bakarak eşyayı bulmaya gayret edebilir. Sorun şu ki kulaklığı bulduğunda, o yere göğe sığdıramadığı kulaklık, gözünde yine eski değerine düşmektedir. Yine montunun, paltosunun cebinde özensiz bir şekilde taşıdığı bir meta olarak kullanmaya devam etmesi muhtemeldir. Peki, böyle olmasının sebebi nedir? Sebep, insanların herhangi bir şey kaybetmekten duyduğu nefrettir. Kazancı maksimize etmek yerine kayıp minimizasyonuna olan eğilim insanları kazanmak değil kaybetmeme üzerine tedbir almaya itmektedir. Kayıplardan kaçınma arzusu biraz da bir yanlışın tüm doğruları götürmesi gibi bir tanımlamaya tabi tutulabilir. Girişimlerde ortaklıklar tek kötü bir olayda bozulabilir, uzun bir geçmişe dayanan arkadaşlıklar tek bir ihanetle yok olabilirler (Soyer, 2018).

Bu sorunsalın bir nevi simetriğini oluşturan ‘sahiplik sorunu’na değinmek gerekirse, benzer noktaları tabi ki mevcuttur. Ama burada asıl sorun, eşyanın kaybolduğu için değerli olması değil, o eşya sırf size ait olduğu için değerli

olmasıdır. Bu durum sadece eşyalarda değil mensubu olunan toplumun vatandaşlık kimliği ile dahi alakalıdır. Kişi mensubu olduğu ülkeyi, herhangi bir sebeple sevmese bile, yabancı uyruklu birisinin ülkesi ilgili çevresindeki insanları bazı yanlış bilgilerle doldurduğu durumda rahatsız olmasına sebebiyet veren duygu sahiplik duygusudur.

Bir başka örnek ise, diyelim ki kişi, bir yıldır kullandığı arabasını satmak istemektedir. Arabasına iyi bakmış ve çok hakir kullanmamıştır. Arabasına biçeceği değer 100TL olsun, alıcı kişinin kişiye mukabele ederken sarf edeceği cümleler muhtemelen fiyatın yüksek olduğu, arabanın koca bir yıl kullanıldığı yönünde olacaktır. Kişi de o alıcıya az kullanıldığını ve fiyatının makul olduğunu söyleyecektir. Peki, eğer satıcı kişi sonradan alıcı olsaydı? Muhtemelen konuşmalar aynı olacak sadece alıcı ve satıcı rolleri değişmiş olacaktır.

Yukarıda anlatıldığı üzere insanlar kazançları sevmeleri bir yana kaybetmekten, kazançları sevdiğinden daha çok kaçmaktadırlar. Sahiplik etkisi benzerlik yanları itibariyle bu başlıkta anlatılmış olsa da, kayıp ve kazanç konusunda olduğu gibi aynı sonuca ulaşılmaktadır. O sonuç ise, bu şekilde verilen kararların irrasyonellik içerdiği ve bu sorunsallardan kurtularak karar vermenin daha rasyonel olacağı gerçeğidir.

7.6 STATÜKO SORUNU

Statüko, mevcut durumun korunması, süregelir halinin devam ettirilmesidir gibi basit bir tanımlama ile karşılanabilir (TDK, 2019). Aslında ufak bir çaba ile kararın hayata geçirilmesi vasıtasıyla değiştirilecek irrasyonel durum bu sorunsalda değiştirilmemekte, o ufak çabayı vermek yerine bireyler statükoyu koruma eğilimi göstermektedirler.

Statüko aslında biraz boş vermişlik, biraz üşengeçlik ile mevcut durumu değiştirme takatini kendinde bulamama durumunu da içerisinde barındırmaktadır. Başka bir ifadeyle statükoya, atalet gibi dikkat eksikliği gibi yahut isteksizlik gibi pek çok his de sebebiyet verebilmektedir. Örnek vermek gerekirse, pek çok gün aynı kişilerin aynı mekanda toplandıkları yerlerde, bu bir toplantı yeri yahut sınıf olabilir, kişiler sürekli aynı yerlerine oturmaktadırlar. Bu durumun hem önceki bölümde anlatılan sahiplik etkisi ile alakalı olsa da aynı zamanda tekrar yer arama sorununu ortadan kaldırma amacıyla statüko sorununa da bir örnek teşkil etmektedir.

Başka bir örnek vermek gerekirse, otomatik ödeme talimatları güzel bir örnektir. Kredi kartından verilen otomatik ödeme talimatları bazen öyle bir an geliyor ki memnun kalmadığımız kredi kartının iptal edilmesine bile engel olabiliyor. Diyelim ki kişi, kredi kartını iptal ettirecektir lakin öncesinde müşteri hizmetlerini arayıp otomatik ödeme talimatınızı kapattırması gerekmektedir. İşte burada kişinin zihni müşteri hizmetlerini arama işlemini sürekli geri plana atarak bahsi geçen kartı fazladan bir yıl daha kullanmasına sebep olabilir. İnsanların çoğu “aman, her neyse” kısayolunu benimser (Thaler ve Sunstein, 2018). Bu örnekte de belirtildiği gibi irrasyonel bir şekilde kredi kartını kullanmaya devam etmesi muhtemeldir.

Sonuç olarak, şimdiye kadar açıklanan sorunların çoğu irrasyonel karar vermeye yönelik iken, bu sorun irrasyonel bir karar verilmiş ve bunun farkına varılmış olmasına rağmen bunun düzeltilmesi adına yapılacak rasyonel bir hamlenin önüne geçmekte ve bir nevi atalet oluşturmaktadır. Bunun düzeltilmesine ilişkin iki çözüm sunulabilir, ya ataleti yaşayan taraf irade göstererek bu konuyu düzeltmelidir yahut karşı taraf insanlara bu konularla alakalı daha basit kısayollar sunmalıdır.

7.7 ÇERÇEVELEME SORUNU

Çerçeveleme etkisi bireylerin aynı soruya ya da seçeneklere farklı sunuluş şekillerine göre farklı cevap vermesi durumunu yansıtmaktadır (Kitapçı, 2017). Burada önemli olan içerikten çok sunum şeklidir aslında, yani yemekten çok yemeğin sunulduğu tabak önemlidir. İnsanların bir lokantaya gittiğinde yedikleri yemek hakkındaki yorumu tabaktan çıkarım yaparak söylemesi mümkün olabilir mi? Tabi ki hayır bu sebeple de çerçeveleme sorunu insan zihninde yaşanan yanılgılardan birisi kabul edilmektedir.

Bu etkide sunulacak bilginin hangi çerçeve içinde olduğu önem taşımaktadır (Yürük, 2017). Başka bir ifadeyle insana, o konuya bakması için bir çerçeve verilmektedir ve haliyle o kişi konuyu nasıl görüyorsa o şekilde karar vermesini sağlayan bir etkidir.

Çerçeveleme etkisini, örneklendirerek somutlaştırmak gerekirse. İlk örneği işsizlik oranı üzerinden verilirse, bir ülke düşünölsün işsizlik oran %10 ve vatandaşların biz kısmı bu oranın yüksek olduğundan şikâyetçidir. Vatandaşların diğer kısmı ise %90 istihdam var diyerek, sevinmekte ve ekonominin iyi olduğundan

bahsetmektedirler. Aslında iki tarafında aynı sonuca ulaştığını çoktan fark edilmiştir. Fakat sadece bir grup ekonomiye işsizlik oranı üzerinden bakarken bir taraf istihdam üzerinden bakmaktadır. Aynı şeyin ifade edilmesine rağmen iki farklı sonucu ortaya çıkaran çerçeve farklılığı, zaman zaman bireyi rasyonellikten uzaklaştırmaktadır (Demir, 2013). Daha yakından bakıldığında %10 işsizlik, ülke yönetenler için bir sorun teşkil edebilir. Fakat bu sorun çözülmeden tabi ki ülke ekonomisinin de ne durumda olduğunu dikkate almak elzemdir.

Peki, bunun sebebi nedir? Yani çerçeveleme etkisinin etkili olmasının nedeni nedir? İnsanlar daha çok umursamaz, pasif karar vericiler olduklarından, uygulanan “çerçeveleme”ler işe yarar. Düşünsel sistem, “Soruların farklı bir çerçevede sunulması farklı bir cevap üretir mi?” araştırması yapmaz (Thaler ve Sunstein, 2018). Örneğe dönülecek olursa, aslında düşünsel sisteme göre, %10 işsizlik de %90 istihdam da aynı şeydir, ancak bilinmelidir ki istihdam ayrı işsizlik ayrı konulardır.

7.8 ÖRNEKLEME SORUNU

Örnekleme, aslında hem dersler hem güncel hayat açısından önemli bir kavramdır ve pek çok anlaşılamayan, zihinlere yerleştirilemeyen olayı örneklendirerek anlaşıldığı tabi ki vakidir. Hatta bazen bilgi unutulsa da o konuyla alakalı akla yerleştirilen örnek unutulmamış olabilir. Fakat örneklendirmenin gerçek hayatta yaşattığı sorunlardan birisi konuyla ilgili kişiyi biraz önyargı sahibi yapmasıdır ve bu durum irrasyonelliğe sürükler. Aslında konunun bilinen örneği, kullanılan örneklem konu ile alakalı yeterli kaynak ve bilgiyi içermiyorsa ve kişiler bunu bir başlangıç noktası olarak kullanırsa işte sorun burada başlamaktadır.

Örneğin, kişinin daha önce beraber yaşadığı herhangi bir arkadaşı varsa, bu kişi ev arkadaşı, akrabası, dostu vs. olabilir. Arkadaşının memleketi de A ili olsun, eğer o arkadaş ile olan ilişkileri hala iyi ise ilerleyen hayatında onunla hemşeri olan insanlarla ilişkisini de kısmen daha iyi başlatabilmesi muhtemeldir. Aslında bakıldığında A ilinde yaşayan onca insan varken kişi bir tanesini seçerek hepsinin, tanıdığı arkadaş gibi olduğunu varsaymaktadır. Peki, bunun bir nedeni var mıdır? Her şeyden önce insan zihni, olayların istatistiksel olasılıklarını tam hesaplamadan, daha önce kaydettiği olay ve durumlara göreli olarak daha fazla önem ve öncelik verir (Demir, 2013). Yani insanlar karşılaştıkları olay karşısında durup, düşünüp ufak

bir olasılık hesabı yapmaktansa; daha önce yaşadığı bir olay ile benzeştirerek sonuç çıkarmayı tercih etmektedir. Kaldı ki daha önce de belirtildiği gibi insanoğlu her şeyi hatırlayamaz. Kendine yorum kaynağı edindiği olayın da tamamını hatırladığı meçhuldür.

Ancak kişinin bu işlemi yapmasında kendisine göre haklı sebepleri tabi ki vardır. Mesela bir olay hakkında bütün ilgili ve ilişkili bilgileri öğrenip mukayese yapmaya zamanımız yoktur. Bu yüzden yanılmanın riskini üstlenerek genellemeler yapar, çok az gözlemden çok büyük yargılar türetiriz (Demir, 2013). Bu yargılar her zaman tutmaz tabi ki, hatta büyük oranda yanılmaları kuvvetle muhtemeldir. Ancak başka bir sorun kişinin bu konuda ısrarcı olmasıdır. Şöyle ki, eğer örneklenen durumun tersi bir durum cereyan ederse ve bu örneğe bir itiraz gelirse kendimizi çoktan hazırlamışızdır. Olası itirazlara karşı “istisnalar kaideyi bozmaz” deriz. İstisnalar çoğalınca da onları esas alan yeni bir genelleme yaparız (Demir, 2013).

7.9 ALTERNATİF MALİYET VE BATIK MALİYET SORUNU

Alternatif maliyet, iktisat disiplinde doğru karar vermenin önemini vurgulayan bir kavram olup, her şeyin ikinci bir maliyeti olduğunu öğreten bir kavram olmuştur. Alternatif maliyet, kişinin parasını A hisse senedine yatırmaya giderken o parayı yatırmak yerine aynı para ile yapacağı başka yatırımların düşünülmesi durumudur. Araştırmalar bireylerin alternatif maliyetleri doğrudan maliyetler kadar net hesaplayamadıklarını göstermektedir (Demir, 2013). Bu durumun tahminen iki sebebi olabilir. Birincisi, bireylerin zihninin gerçek maliyetlere saplanması ve alternatif maliyetleri düşünememesi; ikincisi ise alternatif maliyet hesabı yaparken olasılıkların gözden kaçırılmasıdır.

Batık Maliyet ise aslında bir nevi boşuna para harcamaktır. İktisat teorisinde batık maliyetlerin kararları etkilemesi söz konusu değildir. Kararlarda majinal maliyet ve yararlar göz önüne alınmalıdır (Davut, 1997). İnsanlar verdikleri kararların yanlış olduğuna inanmakta sorunlar yaşarlar. Aslında batık maliyet kavramının başlangıcı da bu duygudur. Örnek vermek gerekirse, kişi arkadaşlarının uyarılarına rağmen, klasik sayılabilecek bir araba aldıysa, başa çıkabileceğini düşünmüş ancak masraflarının bu kadar fazla olabileceğini tahmin edemeyse yanlış bir karar vermiş olabilir. Kendi kendine bu arabayı satması gerektiğini söylediği

anda araba satılmalıdır, çünkü kişi batık maliyete geçmek üzeredir. Ancak örnekte satmak yerine, arabaya harcama yapmaya devam ederse işte bu kişiye getiri sağlamayacak bir konuda onlarca lirayı heba etmek olacaktır.

Batık maliyetlerde ısrar edilmesi ve alternatif maliyetlerin iyi hesaplanamaması durumu irrasyonel karar almaya sevk etmektedir. Bu sebeple, kararlar verilmeden önce alternatifler iyi hesaplanmalı, eğer verilen karar batık maliyete doğru gidiyorsa derhal karardan vazgeçilmelidir. Vazgeçme kelimesi insana negatif bir çağırışım yapsa da doğru kararın vazgeçmek olması daha olası olabilir.

7.10 HAZIRDA BULUNMA SORUNU

"Ömrü boyunca günde üç paket sigara içti ve 100 yaşını geçti. Demek ki sigara sağlığa o kadar da zararlı olamaz." Ya da "Hamburger güvenlidir. Bir tanıdığım var, en lüks semtlerden birinin göbeğinde oturuyor. Kapısını kilitlemiyor, tatildayken bile hırsız girdiği hiç olmamış." Bu tür cümleler bir şeyler ispatlama çabasıdır -ama hiçbir şeyi ispatlamaz. Böyle konuşanlar hazırda bulunma etkisine kapılmışlardır.

Bir harf seçip size o harfle başlayan kelime mi daha çoktur yoksa o harfle biten kelime mi diye sorulduğu düşünülün. O harfle biten kelimelerin sayısı daha fazla olsa bile çoğu insan buna yanlış cevap verecektir. Çünkü bir harfle başlayan kelimeler o harfle bitenlere kıyasla daha çabuk akla gelir. Farklı şekilde ifade edilirse onlar daha hazırda bulunurlar.

Hazırda bulunma etkisi şunu tanımlar: Akla gelen örneklerin kolaylığından yola çıkarak kişinin kendisine bir dünya görüşü belirlemesidir. Bu elbette aptalcadır, çünkü gerçek hayatta hiçbir şey, sırf kişi onu daha iyi hayal edebiliyor olduğu için daha sık yaşanmaz.

Hazırda bulunma etkisi sağ olsun, insanın aklında yanlış bir risk haritasıyla dünyada gezdirir durur. Böylelikle, uçak kazasında, araba kazasında ya da cinayete kurban giderek ölme riskini sistematik olarak kişinin gözünde büyümesine neden olabilir. Diyabet ya da mide kanseri gibi daha az sansasyonel ölüm şekilleriyle can verme riskini hafife alır. Bombalı saldırılar düşündüğümüzden çok daha enderdir, depresyonlar ise çok daha sık. Heyecan uyandırıcı, göze batan ya da ses getiren her şeye ise insanlar daha yüksek bir olasılık biçer. Sessiz ve görünmez olanlara ise

düşük bir olasılık atfeder. Heyecan verici, göze batan, ses getiren şeyler zihinler için diğerlerinden daha hazırda bulunur. Zihnimiz biraz dramatik düşünür, niceliksel değil.

Hazırda bulunma etkisinin sık kurbanları özellikle doktorlardır. Gözde tedavileri vardır, bunları her tür vakada uygularlar. Daha uygun tedaviler olsa da bunlar doktorlar için düşüncede hazırda bekleyen tedaviler değildir. Böylece doktorlar bildiklerini uygular. Şirket danışmanları da farklı değildir. Tamamen yeni bir durumla karşılaştıklarında ellerini başlarına götürüp iç çekerek "Size ne önerebileceğimi gerçekten bilmiyorum" demezler. Hayır, bildikleri danışma süreçlerinden birini başlatırlar -duruma uysa da uymasa da.

Yani tecrübelerin ekseninde olmayan bir sorunla karşılaşılması muhtemelken sırf o an bilgi eksikliğinden dolayı, kişinin bildiğini sandığı bir şekilde sorulan soruya cevap vermesi yanlıştır. Hazırda bulunma ile insanlar sorunlar karşısında her an heybesinde tuttuğu cevabı vererek irrasyonel davranışlar sergileyebilmektedir.

7.11 PARA ALDANMASI VE MALİ ALDANMA SORUNLARI

Fiyatlardaki yükselişe rağmen, fertlerin, gelirlerindeki parasal artışa, sanki reel gelirleri yükselmiş gibi tepkide bulunmalarındır. Para yanılgısı olayı, kişilerin kazandıkları gelirleri, satın alma gücüne bakmaksızın doğrudan doğruya parasal tutarı (nominal değeri) ile değerlendirmeleri durumunda ortaya çıkar.

Örneğin para yanılgısına kapılan bir kimse, fiyatlar iki kat artmışken parasal geliri de iki kat artarsa kendisini daha zenginleşmiş gibi hissedebilir. Hatta bu kimse gerçek gelirinin arttığını varsayıp tüketim modelini değiştirerek diyelim ki lüks mallara daha fazla ödeme yapmaya kalkışırsa irrasyonel bir davranış içine girmiş olur. Para yanılgısının bir örneği de işçilerin, parasal ücretlerinde yapılacak bir indirim karşılığında çıkarken, fiyatlar genel düzeyinin yükselmesi dolayısıyla reel ücretlerinde ortaya çıkan düşüşe indirim gösterilen kadar tepki göstermemeleridir. Keynes bu durumu "para yanılgısı (Money illusion)" olarak adlandırmıştır.

Mali aldanma (Fiscal Illusion) ise, kişilerin kamu harcamaları ile vergiler arasındaki bağlantılarda yanılgısıdır. Mali aldanma vatandaşların devletin sunduğu mal ve hizmetlerden, dolayısıyla kamu harcamalarından elde ettiği fayda ile kamusal

mal ve hizmetlerin kendilerine olan maliyetinin (vergi fiyatı) vatandaşlar tarafından yanlış algılanması olarak ifade edilebilir (Kitapçı, 2017).

Mali aldanmanın temel sebeplerinden birisi özellikle kişinin vergi kanunlarıyla ilgili eksik bilgiye sahip olmasıdır. Ayrıca, karışık bir vergi sistemi yahut çok çeşitli yerlerden devletin vergi toplaması ister istemez kişinin vergi sistemi ile alakalı olan bilgisini zayıflatacaktır.

Buna karşın vergi sistemlerinde, vergiyi veren vatandaşın psikolojik durumunu da göz önünde bulunduran vergi yasalarının dâhil edilmesi mali aldanmayı engelleyecektir.

8. RASYONEL KARARLARA GİDEN YOL

Bu bölüme kadar, rasyonel kararların nasıl alındığından bahsedilmiştir ve bu karar mekanizmaları önündeki engeller dahası irrasyonel karar alınmasına neden olan psikolojik engellerden bahsedilmiştir. Şimdi, daha sağlıklı politika üretimi için yapılması önerilen birkaç başlık sunulacaktır.

8.1 GÜVEN

Güven kelimesi Türk dil kurumuna göre kuşku duymadan inanma, bağlanma ve itimat kelimeleriyle eşanlamlı kabul edilmektedir (TDK, 2019). Güven aynı zamanda piyasalardaki iktisadi ajanlar için karar verirken baktıkları en önemli içsel duygulardan da birisidir.

İnsanlar eğer piyasaya güven duyuyorsa, ekonomik etkinliklerini ve davranışlarının daha aktif hale getirirler. Piyasaya güven duyan tüketici tüketim kararlarını verirken iki kere düşünmek yerine daha hızlı bir şekilde ihtiyaçlarını temin için tüketime karar verebilir. Neden mi? İyi dönemlerde insanlar itimat ederler. Düşünmeden karar verirler. Başarılı olacaklarını içgüdüleriyle anlarlar. Kuşkularını askıya alırlar (Akerlof ve Shiller, 2018). Bu aşamada tasarruf daha ikinci plandadır. Tabi ki her tüketici ihtiyatlılık düşüncesiyle belli bir miktar para gelirinden ayırabilir. Ancak gelirin içerisindeki toplam tasarrufun, toplam gelire oranı olarak bilinen marjinal tasarruf eğilimi (MTS) bu dönemlerde azalma gösterirse bu son derece tabii bir durumdur. Ayrıca yatırımcılar piyasaya güven duydukları zaman, haliyle kendi ekonomik kararlarına da güven duymaktadırlar, kendilerinin hata yapmayacağı

inancı daha yüksek bir duygu haline gelmektedir. Yeni bir yatırım kararı alırken şüpheler, çekinilen hususlar, korkular, riskler askıya alınır ve daralma dönemlerinde kıyasla daha hızlı yatırım yahut yatırımcıyı da bir tüketici olarak düşünürsek tüketim kararlarını daha hızlı verirler. Yani insanlar güven duydukça alırlar, tüketirler ve bunun için çok da fazla düşünmezler.

Daralma dönemlerinde ise ekonomiye duyulan güven yönünü aşağı çevireceği için durumun tam tersi yaşanabilmektedir ki tüketiciler ve yatırımcılar bir adım geri çekilerek; aldıklarını satar, tüketimi, yatırım kararlarını askıya almak durumunda kalırlar. Görüldüğü üzere piyasalar açısından ‘güven ‘ duygusunun insanların kararlarını ne kadar yüksek oranda etkilediği ortadadır. Adam Smith’in oluşturduğu 1776 yılında ki ‘Ulusların zenginliği ‘ kitabında da bahsettiği ekonomik dünyada, Akerlof ve Shiller’in de yazdıkları eserin ismi olan ‘Hayvansal güdüler’i hesaba katılmamış, güven gibi soyut kavramlar öngörüsünün dışında bırakılmıştır. Ancak gerçek dünya Adam Smith’in kitabında bahsettiği dünyadan biraz daha farklı çalışmaktadır. Tabii ki Klasik ekol; tam rekabet, rasyonalite, iş bölümü, uzmanlaşma gibi konularda biraz ütöpik de olsa ulaşılması gereken bir ekonomi modeli çizse de gerçek dünyadan uzaklaşması onun iktisadın temelini attığı ve iktisat bilimi için vazgeçilmez olduğu gerçeğini değiştirmemektedir. Nihayetinde Adam Smith’in öngörülerini kendisinden 240 yıl sonra dâhi okutulmakta ve kabul görmektedir.

8.2 GÜVEN ENDEKSLERİ VE ÇARPAN

Bir önceki bölümde güven hususunun ekonomi için ne kadar önemli bir unsur olduğunu ve ekonomik birimlerin güdülerini bu hissiyatlarına odaklayarak hareket ettiklerine dair kanıtlar gösterilmeye çalışılmıştır. Bu bölümün başında ilk olarak çarpan kavramını açıklamak gerekirse, Keynes’in İktisat teorisi 1929 yılında büyük buhrandan sonra gelişmeye başlamış ve Keynes 1936 yılında yazdığı teorisi ile ilk olarak Richard Kahn tarafından ortaya atılan ve bahsi geçen teoriyle Keynes tarafından da benimsenen ve geliştirilen bir kavramdır çarpan. Keynes’ten sonra gelen Hicks Keynes’in teorilerini geliştirmiş ve daha düzenli bir matematiksel hale sokmuştur, daha kullanılabilir ve işlevsel yapmıştır. John R Hicks sabit bir çarpana ve bu çarpanın etkilerinin faiz oranlarıyla etkileşimine vurgu yapan kantitatif bir Keynes yorumu yayınlamıştı (Akerlof ve Shiller, 2018).

Çarpan kavramı yukarıda açıklandığı üzere marjinal tasarruf eğiliminin tersi ve tamamlayıcısı olan marjinal tüketim eğilimi (MTE) vasıtası ile kullanılmakta ve hesaplanmaktadır. Basit çarpan modeline göre 1/1-MTE şeklinde gösterilen modelin temelinde kamu harcamalarında yapılan bir artışın, ekonominin tamamına daha yüksek oranda yayılmasını, tabir-i caizse suya atılan bir taş gibi kamunun yaptığı harcamaların ekonomiyi dalga dalga etkilemesini açıklama isteği yatar. Aslında çarpan mekanizmasıyla bir nevi klasik ekolün en büyük savunmalarından olan devletin müdahale etmemesi tezini çürütme gayretinde olan Keynes için çarpan modeli, ekonomiye müdahalenin yolunu açmış ve haliyle sebebini vermiştir. Klasik ekole göre asla müdahale etmesin denilen devlet Keynes'e göre müdahale etsin ki milli gelir artışıyla işsizlik azalsın ve haliyle halkın refahı artsın şeklinde kullanılmıştır.

Öte yandan çarpan matematiksel bir formül olduğu için iktisat dalı haricinde, ekonometri ve istatistik gibi bölümlerce de ilgi görmüştür. Bu matematiksel formülün devamında ülkeler insanların güdülerini ve ekonomiye aktardıkları paraların ekonomiye nasıl dönüş yapacağını hesaplamak adına çeşitli endeksler türetmişlerdir. Türkiye'de kullanılan, bir nevi güven çarpanı olarak kullanılabilecek olan kavram Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) araştırıp hesapladığı: Tüketici Güven Endeksidir (TGE). Tüketici güven endeksi, tüketicilerin sadece gelirlerini veya harcamalarını değil aynı zamanda piyasaya yahut kendi ekonomik yaşamları ile ilgili beklentilerinden tutalım kişilerin tasarruf ve tüketim eğilimlerine kadar pek çok veriyi hesaplama aracı olmuştur.

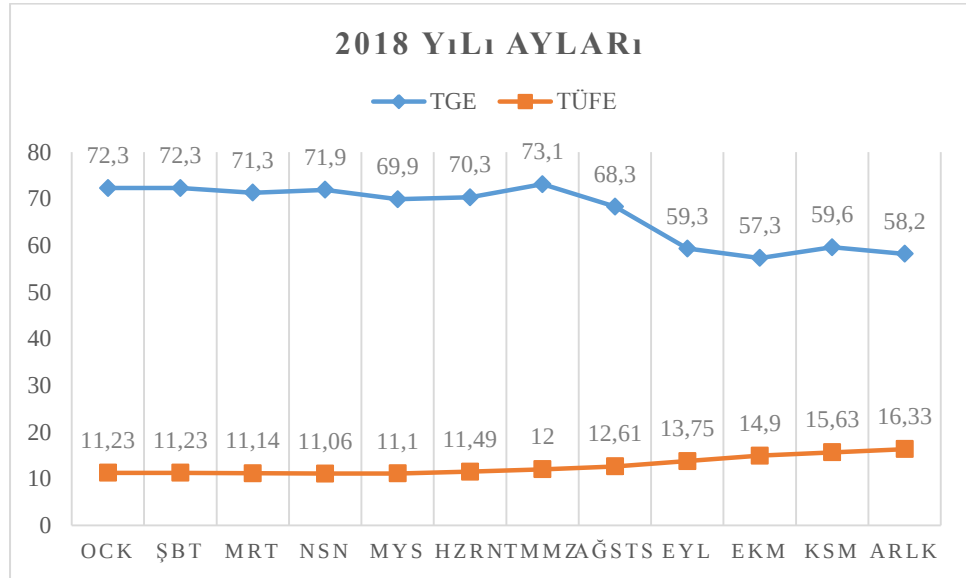
Bunun yanında yine Türkiye İstatistik Kurumu'nun hesapladığı Tüketici Fiyatları Endeksi (TÜFE), tüketici kesiminin enflasyon hakkında doğru bilgi edinebilmesi açısından önemlidir.

Bu iki endeksin arasındaki ilişkiyi irdeleyen bir çalışma; 2004 Ocak ayı ile 2015 Aralık ayları arasını kapsamakta, TÜFE ile TGE arasında hem uzun hem kısa dönemli anlamlı bir ilişki bulunmuş hem de Granger Nedensellik testi ile TÜFE'den TGE'ye doğru tek yönlü bir nedenselliğin olduğu ortaya çıkarılmıştır (Tunalı ve Özkan, 2016).

Bu bilgilerin ışığında kendi kanaatimize göre basit bir yorumlama ile şu sonuca ulaşılabilir: TÜFE enflasyon ile ilgili en dikkate değer veridir, bu değer yükseldikçe (enflasyon yükseldikçe) tüketicilerin geleceğe dair beklentileri olumsuz yönde etkilenmekte ve beklenti değişkenini de içerisinde barındıran tüketici güven endeksi düşmektedir.

Türkiye'nin göreceli olarak ekonomik problemler geçirdiği 2018 yılının on iki ayını kapsayan aşağıdaki grafiğe bakıldığında yapılan yorum tutarlı görünmektedir. Grafikte kullanılan TÜFE verileri on iki aylık ortalama değişimler üstünden verilmişken, TGE ile ilgili verilmesi gereken tek bilgi, verilerin 'arındırılmamış' olduğudur. Bu ön bilgilerin ardından grafik incelenecek olursa özellikle çıplak gözle görülebilecek bir artış gözlemlenen Ağustos-Eylül aylarında TGE grafiği daha hızlı bir düşüş göstermiş, ekonomik birimlerin enflasyona karşı olan hassasiyeti(esneklikleri) açık bir şekilde görülmektedir. Tabi ki bunun diğer ekonomik değişkenlerle, o durumda oluşan ekonomik şartlar ile de ilgisi olduğu yadsınamaz ancak yukarıda da açıklandığı üzere TGE-TÜFE-beklentiler üçlemesi üzerinden yapmaya çalışılan yorum grafiği de destekler nitelikte olduğu aşikârdır.

Tablo 1.4: TÜFE ve TGE



Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu Resmi Sitesi

Sonuç; eğer ülkelerdeki ekonomiyi kontrol eden politika yapımcılar, hükümetler, güç sahipleri vs. tüketicilerin ve yatırımcıların politikalara uygun tepki

vermelerini ve yaptıkları politikaların haliyle doğru sonuç vermesini arzu ediyorlarsa; kesinlikle ekonomik karar birimlerine rahat tercihlerde bulunabilecekleri bir ‘güven’ ortamı oluşturmalarıdır.

8.3 ADALET

Adalet kelime anlamı itibariyle yasalarla sahip olunan hakların herkes tarafından kullanılmasının sağlanması olarak tanımlanabilir (TDK, 2019). Ancak iktisat disiplini açısından adalet denildiğinde akla; hukuki adaletin yanı sıra, ücrette adalet, gelir dağılımında adalet gibi kavramlar gelmektedir. Buna ek olarak bilgi adaletsizliği de tez de bulunmaktadır.

8.3.1 Bilgi Adaletsizliği

İlk iktisat teorisyenlerinin bizlere aktardığı tam rekabet piyasasındaki ‘tam bilgi’ kavramı; yani kişilerin herhangi bir konuda her türlü bilgi birikimine sahip oldukları veya olabileceklerinin düşüncesi bir yanılgıdır. Çünkü ortada tam bilginin tersi olan ve George Akerlof, Joseph Stiglitz gibi iktisatçılara 2001 Nobel ödülünü getiren ‘asimetrik bilgi’ kavramı mevcuttur. Adalet ile bağlantısı ise aslında bu durumun bir bilgi adaletsizliği olmasıdır. Kavramı biraz daha açmak gerekirse; finansal piyasalarda oluşan işlemin tarafı, doğru karar vermek için, genellikle işlem hakkında diğer taraftan daha az bilgiye sahip olma olasılığıdır (Fidan, 2011). Yani bir ticari bankaya kredi talebinde bulunmak için gidildiğinde, kişi yüksek ihtimalle bankanın isteyeceği faiz oranından haberdardır. Ancak, bu çekilecek olan kredinin gerçekte gelirinde ne kadar bir kesinti yaratacağı veya toplamda istenilen geri dönüşün içerisinde ne kadar bilinmeyen masraf olduğunu bilmemesi ayrıca karşısındaki kredi danışmanının bu bilgilere mahir olması kişiyi eksik bilgi sahibi yapar.

Aynı senaryoda rolleri değiştirirsek de kavramın adı ‘ters seçim’ olacaktır. Ters seçim, asimetrik bilgiden kaynaklanan ve işlemin gerçekleşmesinden önce ortaya çıkan problemdir (Fidan:2011). Yukarıdaki örnekte kişinin bir dolandırıcı olduğunuzu düşünürsek, bankaya gidip kredi istediğinde ve kişinin bir dolandırıcı olduğunu elindeki verilere bakarak banka tayin edemiyorsa; kısacası kişinin aklında aslında o krediyi geri ödememek bankayı dolandırmak varsa ve banka bunu bilmiyorsa burada banka ters seçim yapmak üzeredir.

Bu durumu düzeltmek için kredi kuruluşları ‘kredi tayinlaması’na giderler, kredi faizleriyle ilgili olarak banka, bir sınır belirler. Bu durumda, o faiz düzeyinin üzerindeki bir faizden kredi almak isteyen olsa bile, finansal kurum o müşteriye kredi açmayabilir (Özatay, 2013). Tayinlama işleminde, kredi talebi artış gösterse ve faiz oranları yükselse dahi banka kendini yanlış karar vermekten korumak adına bu faizden vazgeçerek krediyi açmama kararı almaktadır.

Peki devlet ne yapmalıdır? Devlet kredi piyasasının bu iki aktörünün birbirine karşı daha şeffaf olmasını sağlamaya çalışmalıdır. Kredi talep eden kişilere daha basit şartlar altında kredi verilmesi veya ticari bankaların müşterilerinin mali durumu ile alakalı daha net bilgiler edinebilmesini sağlaması ve pek tabi bu ikisi aktör arasındaki bilgi dengesini, bilgi güvenliğini sağlamalıdır. Bu şartlar sağlandığında aradaki bilgi adaletsizliği devlet eliyle tüketilmeye başlanacaktır.

8.3.2 Gelir Dağılımda Adalet ve Ücrette Adalet

Çok genel bir anlatımla gelir dağılımını, bir ülkede belirli bir süre içinde üretilen ulusal hâsıla veya gelirin bireyler, gruplar veya üretim öğeleri arasında dağılımı olarak tanımlanabilir (Ulusoy, 2015). Ülkedeki vatandaşların topyekûn çalışmasına rağmen insanlardan çok onları istihdam eden birkaç işverenin zengin olması aslında daha somutlaştırılmış anlatımı olabilmektedir.

Ücret, bir kişinin bedeni ya da fikrî çalışmasının bir karşılığı olarak aldığı bedeldir. Ücrette adalet ise herkesin eşit aldığı değil, herkesin harcadığı çabaya göre ücret aldığı bir sistemi temsil etmektedir.

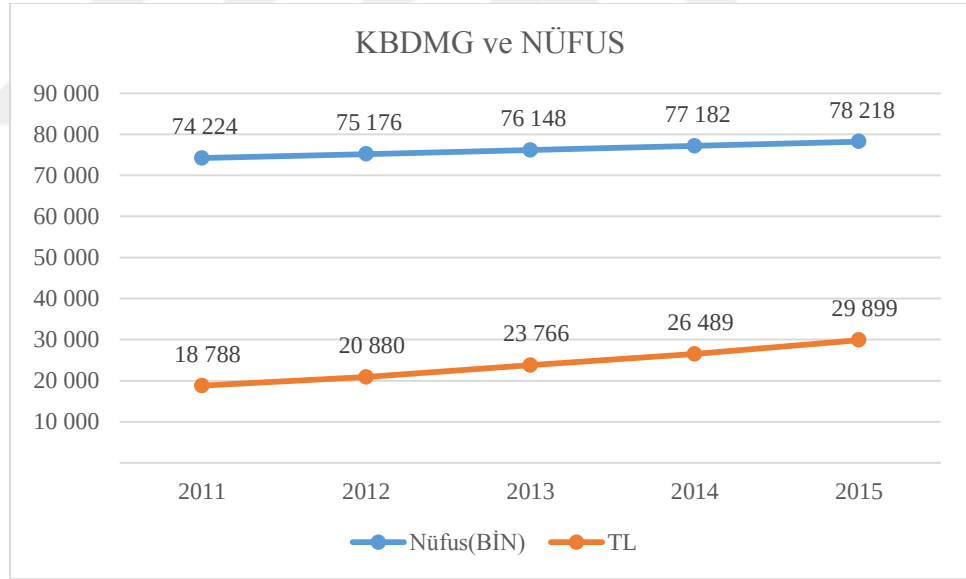
Yukarıda tanımlamaları yapılan bu iki kavram bireylerin çalışıp çalışmama kararı verirken dikkate aldığı unsurlardandır. Yani gelir dağılımında adalet ve ücrette adalet insanları çalışmaya teşvik eden unsurlardır.

Ülkelerin kişi başı milli geliri artsa da eğer adil dağılmıyorsa bir anlam ifade etmemektedir. Çünkü kişi başına gelir, milli gelirin nüfusa bölünmesi ile bulunurken kişiler gerçekten milli geliri bu şekilde bölüşmemiş olmasından dolayı adaletsiz bir dağılım gerçekleşmiş olması muhtemeldir. Gelir dağılımında adaletsizliği İtalyan istatistikçi Colorado Gini tarafından bir katsayıyla ifade edilmiş ve bu katsayıya Gini katsayısı denilmiştir (Ulusoy,2015). Gini katsayısının yorumu ise şöyledir; katsayı 1 ile 0 arasında bir değerdir, değer 1’e yaklaştıkça gelir dağılımı bozulmakta; değer 0’a

yaklaştıkça gelir dağılımı daha adil hale gelmektedir. Aşağıdaki tablo 1.5’ te gösterilen kişi başına düşen milli gelir grafiği verileri, tablo 1.6’ da gösterilen ve OECD’den alınmış olan gini katsayısı verileri ile uyumlu olması amacıyla 2011 ve 2015 yılları arası verileri kullanılmıştır. İki tablo da incelendiğinde ilk tablo da kişi başına düşen milli gelirimizin nüfusa nazaran daha artan oranlı olarak yükselerek arttığı görülmektedir. Bunun anlamı; milli gelir nüfusa nazaran daha artarak artandır.

Ancak ikinci tablo incelendiğinde ise gini katsayısının ilk tablo kadar istikrarlı olmadığını, aslında kişi başına düşen gelirin artsa da bölüşümde bir adaletsizlik yaşandığı görülmektedir: Devletin bu adaletsizliği ortadan kaldırmak için yapacağı şeyler ise kısaca; artan oranlı kurumlar vergisi, enflasyonla mücadele, kamu açıklarının azaltılması, nüfus artışı dizginlenmeli, istikrarlı büyüme sağlanmalı, kayıt dışı ekonomi kontrol altına alınmalı ve transfer ödemeleri ile düşük gelir grupları ile yüksek gelir grupları arasındaki fark kapatılmaya çalışılmalıdır (Ulusoy,2015).

Tablo 1.5: Kişi Başına Düşen Milli Gelir ve Nüfus



Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu Resmi Sitesi

Tablo 1.6: Yıllara göre Türkiye'nin Gini Katsayısı Verileri

Yıllar	Gini Katsayısı
2011	0,403
2012	0,399
2013	0,390
2014	0,398
2015	0,404

Kaynak: OECD Resmi Sitesi (2019).

Ücret adaleti açısından durum daha pozitif görünebilmektedir. Gelir dağılımında adaleti sağlamak tamamen devlete yüklenecek bir görev gibi görünmemektedir. Neyse ki ücrette adalet konusunda; sivil toplum kuruluşları, sendika gibi aktörler oyuna dâhil olmakta ve ücret konusundaki hareketlenmelerde söz sahibi olmaktadır.

İşçi ücretleri ile ilgili bakıldığında konunun bir yerinden tutunup açıklamaya çalışan teorilerle karşılaşmaktayız. Bu teorilerin bir kaçının açıklanması da yararlı olacaktır. Bu teorilerden ilki iktisat disiplininde 'para yanılsaması' olarak geçen kavramdır. Kavramın temel çıkış noktası işçilerin, çalışma kararlarını verirken reel ücrete değil, nominal ücrete bakmalarıdır. Bir ülkede %25 enflasyonun olduğu düşünülürse, nominal ücretlere yapılan yine %25 oranında bir zam muhtemeldir ki insanlarda bir sevinç yaratacak, aldıkları paranın daha fazla olacağı kanısına varmalarına sebep olacaktır. Ancak burada kaçırılan nokta bu zam içerisinde verilen her kuruş para aslında enflasyona kurban verilmiştir. Reel ücret ve alım gücü sabit kalmıştır.

İkinci bir teori ise; Yeni Keynes ekolünün geri adım atmadığı, ücret katılığını açıklamak için kullandıkları birkaç teoriden oluşmaktadır. Reel ücret katılığına dair Yeni Keynesyen açıklamalar ise üç gruba ayrılmaktadır: (i) örtük sözleşme teorileri; (ii) etkin ücret teorileri; (iii) içeridekiler-dışarıdakiler teorileridir (Kablamacı,2011).

İçeriğine girilmeyecek olan bu teoriler, ücrette adaleti sağlamak isterken, bir yandan da kendi safında olmayan kişiler aleyhine teraziyi bozmaktadırlar. Örneğin; içeridekiler-dışarıdakiler teorisinin mantığı, sendika üyesi olan işçiler ücretlerinin düşürülmesi bir tarafa yükselmesi için işveren üstünde baskı kurdurabilirken; bu sendikaya üye olmayan belki daha düşük ücrete dahi razı olan kişinin işsiz kalmasına sebebiyet vermektedirler.

Bu alt başlığın son bölümü olan sahtekârlık kavramını açmak gerekirse, bu kavram aslında insanların kandırılmasını, karşıdaki insanlara haksızlık yapılmasını temsil etmektedir. Ancak iktisat bakışıyla baktığımız şeyler aslında adaletli kavramlar mıdır?

Örnek vermek gerekirse, Türkiye’de 28 Haziran 2016 tarihinde Atatürk Havalimanı’na yapılan üzücü bir saldırı meydana gelmişti. Havalimanında çalışan taksicilerin patlamadan sonra insanları –zor durumda olsalar dahi- çok yüksek ücretlere taşıdığı iddiası ortaya atılmıştı. Bu iddianın doğruluğu veya yanlışlığı bir yana dursun, bu olaya iktisadi olarak bakılırsa, taksicilerin artan talep dolayısıyla fiyatları arttırıp daha fazla kâr etme güdüsüyle hareket ettiği söylenebilir. Ancak bunun haklı veya adil bir kazanç olmadığı vicdanen ya da ahlaken verilebilecek bir cevap oluşturmaktadır.

Hükümetler veya politika yapıcılar, rasyonel olmayan bireyler için ekonomide bir güven ve adalet ortamı kurup; para yanılsaması(enflasyon), sahtekârlık gibi olumsuz kavramlardan uzaklaştırılmış; daha adaletli ve daha ekonomik kırılganlıklardan uzak bir ortam yaratabilirse, bireylerin ekonomik davranışları daha rasyonel hale gelebilir.

8.4 DÜRTMELER VE POLİTİKALAR

Bir önceki bölümde insanları doğru politikalara yönlendirmek için temel bir altyapı kazandırma adına bazı öneriler verilmiştir. Şimdi ki bölümde ise yapısal reformların ardından yapılacak işlemlere geçilecektir, unutulmamalıdır ki bu politikaların sebebi insanları rasyonel ve haliyle politika yapıcılar için tutarlı kararlara doğru yönlendirme olacaktır.

İnsanların hayatlarında aldığı kararlar ile devlet politikaları arasında ister istemez bir korelasyon mevcuttur. Ancak eski tip politikalar bireylerin psikolojik

etmenlerini olayın dışında tutmaktadır. Bu sebeple verilecek politika önerileri başta iyi bir hukuki altyapıya oturtulmalı diğer taraftan insanların iktisadi kararlarını etkilemeden, şeffaf bir şekilde, onları kendileri için iyi bir yöne doğru yönlendirme amacı taşınmalıdır.

8.4.1 Otomatik Seçimler

Bu politikanın dayanak noktasını oluşturan iki etki daha önceki bölümlerde bahsi geçen statüko ve referans noktası (çıpalama) olarak ortaya çıkmaktadır. Kişilerin seçimlerinin otomatik olarak belirlenip, o seçeneğe yönlendirildiği durumlarda insanlar kendileri için belirlenen bu seçeneğe karşı direnç göstermek yerine statüko durumunda kalacak ve tabiri caiz ise “aman, neyse” diyerek politikanın içinde kalmayı tercih edeceklerdir.

Hayatın pek çok alanında zaten mevcutta olan seçenekleri bir politika aracı olarak kullanmak aslında oldukça makul görünmektedir. Örnek vermek gerekirse, insanlar genelde pek bilgi sahibi olmadığı teknolojik cihazların kullanımından önce tek tek kendi ayarlarını yapmaktansa otomatik seçenekler, fabrika ayarları yahut varsayılan ayarlar gibi seçenekleri kullanmakta ve bunu kolay kolay değiştirmemektedir. Biraz daha güncel bir örnekle somutlaştırılırsa, Türkiye’de bireysel emeklilik sistemi (BES) sistemine herkesin dahil edilmesine karşın sistemden çıkmak isteyen çok fazla kişi bulunmamaktadır. Çıkmak için bir şeyler yapılabilir ancak insanlar statükoyu koruyarak BES’ den çıkmak yerine içerisinde kalmayı tercih etmektedir.

Tabi ki her zaman önceden belirlenmiş politikalara uygun durumlar gerçekleşmeyebilir, bu tip durumlarda ise politika yapıcılar bireylere seçenek sunarak onları rasyonel kararlara yönlendirebilmektedir. Kişiler bir seçeneğe atanmak yerine bir seçim yapmaya da zorlanabilir (Soyer, 2018).

8.4.2 Çerçeve Sorunundan Sunumun Önemine

Çerçeve etkisinde bahsedilen örneği hatırlanırsa, iki grup vardı ve bunlardan birisi işsizliğin %10 olduğu konusunda hayıflanırken, diğer grup istihdamın %90 olduğuna sevinmekteydi. Çerçeveleme etkisinin, kendisini tanımlama mottosu aslında şöyledir: “Ne söylediğinden çok, nasıl söylediğin önemlidir.”

Rasyonellik kavramına bakıldığında dikkati celp edeceği üzere, sadece neden-sonuç içeren politikalardan bahsetmekte hiç politikaların “çerçeveleme”sinden bahsetmemektedir. Kısacası, seçeneklerin nasıl tasvir edildiği değerlendirme ve kararlara etki etmemeli, insanlar seçimlerini sunuma göre değiştirmemelidirler. Ancak beklenti teorisi, farklı sunumların farklı sonuçları doğurabileceği sonucunu ortaya atıyor (Soyer, 2018). Beklenti teorisi, önceki bölümlerden hatırlanacağı üzere insanların, kazançlara ve kayıplara yahut risk ve kayıplara karşı gösterdiği tepkilerin olması üzerine bir teoriydi.

Başka bir örnekte, temelde insanlar tabaklarında yemek bırakmama isteğiyle yemek yemesi konusundadır. Eğer tabakların boyutları, özellikle açık büfe yemek satışı yapan yerlerde küçültülürse; hem yemeğin israfından hem de insanların aşırı yemesinden eksiltilebilir. Farkındaysanız bu dürtme onların tabağında yemek bırakma özgürlüğünü ellerinden almıyor. Ancak davranışlarını değiştirmelerine sebep oluyor (Soyer, 2018).

8.4.3 Sistemler

Buraya kadar bahsi geçen, politika önerileri bireyleri doğruya yönlendirmek üstüne kuruluydu. Ancak politika yapıcılar, isterlerse bireyin ekonomik dünyasını baştan sona değiştirebileceği gibi bahsi geçen ekonomik düzendeki bütün süreçlere belli müdahalelerle de etkide bulunabilecek güce ve araçlara da sahiptir.

İşte bu arada ortaya az önce anlatıldığı üzere tanımlamalara uygun sistemler gelmektedir. Türkiye’de tasarruf yetersizliği sebebiyle pek çok ekonomik aktör sorun yaşamaktadır. Bu aktörlere, emeklilerden, memurlara; yatırımcılardan, işçilere kadar herkes dâhildir. Türkiye’deki insanlar her ne kadar tasarrufu sevse de iş eyleme gelince tasarrufu yapma konusunda sıkıntılar çekebilmektedir. İnsanları tasarruflardan alıkoyan şey ise şimdiki zamanın onlar için daha değerli olması ve önceki bölümlerde izah edildiği üzere kayıplara karşı duydukları yüksek kaçınma hissidir.

Thaler ve Bernarzi (2004) bu eğilimleri gözetken bu alternatif yatırım mekanizmasını tasarlıyorlar. Birikimler bugünkü maaştan değil, gelecekteki maaş artışından kesiliyor (Soyer, 2018). Aslında mantığı çok basit, insanların kayıp karşıtlığı hasebiyle bugün ki maaşlarına dokunulmamakta ve kişi muhtemel sabit

maaşı ile yola devam etmektedir. Kesinti ise kişinin hemen bir sonraki ay maaşından başlamalıdır. Eğer en son maaştan başlama durumu olursa bu iki olgu, misal on beşinci maaşta karşılaştıklarında sistemin kesinti yapamadığı on dört maaş meydana gelecektir. Tabi ki maaşların da kesintilerinde belli bir üst sınırı mevcut olmakla beraber politika, katılımcılara karşı şeffaf bilgiler sunmakta ve isterlerse sistemden ayrılma fırsatı da vermektedir.

Tabi ki sistemlerde önemli bir husus, politikanın uygulandığı insanların düştüğü yanılgıları iyi analiz etmek ve bunlara karşı motamot politikalar yerine yenilikçi ve tabi ki bahsi geçen analizlere dayalı olarak kullanılacak politikalar işe yarar görülmektedir.

Konu ile alakalı daha basit bir örnek vererek bu tip sistemlerin hayatın her alanında kullanılabilecek kadar basit olgular olduğunu somutlaştırmak gerekirse, örneğin Mazar, Amir ve Ariely (2008), öğrencilerin kopya çekmesine engel olmak ve etik davranışı teşvik etmek için yapılacak aktivite öncesinde onlara “On Emir”i okutuyorlar, hatırlatıyorlar (Soyer, 2018). Bu örneğin Türkiye’deki izdüşümü ise daha da basittir. Türkiye’de ezana karşı büyük bir saygının var olduğu bilinmektedir. Bilinmelidir ki ağzı bozuk, küfürbaz bir insan bile ezan okununca bir duraksama hali göstermektedir aslında bu örnek, az önceki örneğin basitleştirilmiş bir simetrisini oluşturmaktadır.

8.4.4 Sonraki Bilgilendirmeler ve Yermeler

Bu politikaların etkisini genişletmek için yapılabilecek eylemlerden biriside dâhil olduğu politika ile ilgili kişiye belli zamanlarda bilgi vermektir. Bu durum hem bireylerin konu ile ilgili istencini arttıracak hem de politikada yapılmış bir yanlışlık var ise onun düzeltilme imkânı verecektir. İlişkili bir örnek verilecek olunursa, bankamatiklerde kullanılan fiş istenip istenmediğini soran sistemler olabilir. Çoğunlukla fiş istenmemesinin sebebi kişinin ceplerinin kalabalık olması yahut birazdan atacak olması gerçekliği olarak düşünebilir. Ama burada asıl etki bankamatiğin o kağıdı verirse bir ağacın kesileceğine dair kişiye yaptığı imadır.

Diğer bir husus ise, her ne kadar bu politikaların öncesinde kullanışlılığından söz edilmiş olsa da, tabi ki bu politikalarında bazı eksik kaldığı noktalar mevcuttur. İlk olarak politikalarda olmasının anlatıldığı ve ekseriyetle belirtilen şeffaflık

kavramı, politika yapıcılarının pek başarılı olduğu bir konu değildir. Ayrıca şeffaflık bir nebze göreceli bir kavram olduğu içindir ki herkesçe farklı yorumlanabilme imkânı mümkündür.

İkinci olarak, otomatik sistemler alt başlığında belirtilen, hâlihazırda verilen seçeneklerin içerisinde kötü niyetli yaptırımlar da kullanılabilir. Tabi ki bunun denetlenmesi ve şeffaflık durumunun güçlendirilmesi bu eleştiriyi zayıflatacaktır.

Üçüncüsü, bu politikaların sebebi kişinin otomatik sisteminin etkisi ile istemsiz yöneldiği durumlarla alakalı çözüm bulmaya çalışması asıl çözümün düşünsel sistemi güçlendirmek olduğu gözden kaçırılmamalıdır. Tabi ki bu politikalar, toplumda düşünsel sistemin güçlendirilmesi ile birlikte revize edilmek durumunda kalacaktır.

Dördüncü olarak ise, her şeyin ötesinde bu politikaların, her ne kadar insan yapımı olsa da, yenilikleri takip etmemesi halinde hiçbir fayda sağlamayacağı gerçektir.

8.4.5 Beş Adımda Davranışsal İktisat Politikaları

Tabi ki bu politikalar uygulanmadan önce bu konuyla ilgili iktisadi, psikolojik, sosyolojik dallarda kendini kanıtlamış yetkin kişilerden oluşan, gerçekten yapılanların hayata geçmesini sağlayacak bir statü sahibi koordineli bir kurum oluşturulmak zorunludur.

Birinci adım, ortaya çıkan sorunların mevcut iktisat bilimine ne kadar ters düştüğü tespit edilmelidir. Burada dikkat edilmesi gereken husus, davranışsal iktisadın cari iktisadi bir kenara atmıyor oluşudur. Nihayetinde o an ki sorunlara istenen çözümü verememiş olsa da politikalar hala yetkin bir bilgi kaynağı olarak varlığını sürdürebilmektedir.

İkinci adım, planlanan politikanın denenme aşamasıdır. Politika devreye sokulmadan evvel politikanın psikolojik olarak iktisadi ve sosyolojik olarak da denenmesi şarttır. Aksi takdirde politikanın işe yarar olması ve istenileni vermesi sadece politika yapanların ‘talihli’ oluşuyla açıklanabilecek bir durum haline gelir.

Bu denemeler sonucunda alınan verilerin analizinin ardından üçüncü adıma geçilebilir.

Üçüncü adım, politikanın uygulanacağı çevrenin kapsamlı bir durum analizi yapılmalıdır. Politika uygun yapısal ve sistemler reformlar yapılmış olmalıdır ve politikaya son şekli verilmeye başlanmalıdır.

Dördüncü adım, belki de en önemli adımlarda birisidir. Çünkü davranışsal iktisat politikaları, genel iktisat politikalarına nazaran psikoloji ile ilişkisi ve bağılılığı daha yüksek politikalarlardır. Bu sebeple uygulanacak politikalar, maruz kalacak kişilere şeffaf bir şekilde anlatılmalı tabi ki kişilere bu dayatılma yerine seçenek haline getirilerek uygulanmalıdır.

Beşinci adım, politikanın uygulanması sonrasında takibini oluşturan adımdır. Bu süreçte, reaksiyon ve sonuç gözlemleri devam etmekte, bir sorun dâhilinde politikaya bir revize uygulamasını da kapsamaktadır.

İKİNCİ BÖLÜM

İKTİSAT'IN İLİŞKİLİ OLDUĞU SOSYAL BİLİMLER

1. İKTİSAT VE FELSEFE İLİŞKİSİ

Felsefe, Antik Yunan'dan itibaren varlığını sürdüren bir bilim olarak devam etmektedir. Güçlü bir sorgulama gücüne sahip olan felsefe disiplininin tarihsel gelişimine, devamında biraz daha iktisatla kıyaslamalı bir tarihçeye geçilecektir. Felsefe, aslında bir sorgulama bilimi olarak kabul edilebilir nihayetinde temelinde sorgulamaya dair teknikler yatmaktadır.

Antik Yunan sonrası hızlı bir ilerleyiş ile Avrupa'da yaşanan aydınlanma çağından bahsetmek gerekirse, yani Rönesans ve Reform hareketlerine... Aydınlanma hareketleri ile birlikte skolastik düşünce yıkılmış ve dogmatik bilgi önem kaybetmiştir. Tam bu dönemlerde Antik Yunan felsefesine özlem duyulsa da daha çok ortaya çıkan akım Hümanizm akımı olmuştur. Hümanizm, yani insancılık akımı ile beraber öne çıkan ve saygıya layık görülen insan kavramı ile birlikte Avrupa'da bir yükseliş dönemi başlamıştır.

18.Yüzyılda aydınlanma dönemi fikirleri halka enjekte olmaya başlamıştır. Hatta bu fikirler münasebetiyle, ki özellikle hümanizm, Fransız İhtilal'ine gelene kadar ki dönemde insanların eşitliği, adalet, hak gibi kavramlar ses getirmeye başlamıştır. Fransız ihtilaliyle beraber bu kavramlar hızlı bir pik yaparak dünyada pek çok coğrafyaya yayılmıştır.

İktisat biliminin yeni yeni dillendirilmeye başlandığı dönem olan 19. Yüzyılda ise ileride değinileceği üzere Karl Marx, iktisat ve felsefe üzerinde rüzgarlarını estirmeye başlamıştır. Almanya' da o dönem etkin durumda olan Hegel'in düşüncelerini sarsan Feuerbach materyalizmi ile birlikte Marx devreye girerek, meta çıkarımları vasıtasıyla yeni etkin merci haline gelmiştir.

20. Yüzyıla gelindiğinde postmodern felsefe, egzistansiyalizm ve mantıksal pozitivizm düşünceleri egemen olmaya başlamıştır (Yürük, 2017). Pozitivizm kavramı, bilginin bilime dayandırılması durumudur, yani bir bilgi bilimsel

yöntemlerle kanıtlandığı mühletçe kabulü mümkündür. Egzistansiyalizm ise bilinen adıyla varoluşçuluktur ve temel mantığı, insan doğuştan boş bir levha olarak dünyaya gelir ve insan bunun üzerine her ne yazarsa yahut işlerse bundan sorumlu olacaktır mantığıdır.

Buraya kadar anlatılan genel bilgileri biraz daha özele indirgemek gerekirse, iktisat açısından epistemolojiyi (bilgi kuramını) ‘Grundrisse’ ve ‘Ekonomi Politikin Eleştirisine Katkı’ eserlerinde Karl Marx oluşturmuştur. Marx eserlerinde iki temel olguyu reddetmektedir birincisi objeden yola çıkarak bilgi teorisi elde edilememesidir. Teoriyi teori yapan aslında o obje üzerinde çalışma geçirmiş bir ilim insanının gözünden o objeyi anlamak onu bir teoriye dönüştürmesi ve bilgi metası, bilgi edinilebilecek bir obje haline getirmesidir. Yani elle dokunup, gözle görüp yahut hissedilebilen bir nesne bir bilim adamının penceresinden bakıldığında teorik bir obje haline gelmektedir. İkinci olarak ise iktisatçıların yaptığı sınıflandırmaların doğru olmadığını daha alt sınıflara ayrılması gerektiğini savunmuştur ki burada Marx’ın meşhur ‘artı değeri’ ile karşılaşmaktadır. Marx aslında nüfusu az gelirli, yüksek gelirli, orta sınıf gibi bir ayrımın ötesinde veya işçi, sermayedar, işsizler gibi ayrımları daha da derinleştirerek aslında sadeleştirerek nüfusu mübadele, fiyat ve iş bölümü gibi bir düzeye indirilebileceğini söylüyor. Bunlar ve bunların belirlediği artı değer aslında indirgenemez olandır (Sarfati ve Atamtürk, 2015).

1.1 TARİHÇE

Felsefe ile iktisadın tarihçelerine bakıldığında, felsefe iktisattan daha eski bir bilim ve disiplindir. Felsefe her ne kadar pek çok bilim dalının doğmasına öncülük ettiyse de kendinden peydâ olan bütün bu bilimler devamında felsefeden kopmaya çalışmıştır, felsefeden doğan her bilim kendi ayakları üzerinde durmaya çalışırken felsefeyi kendine bir engel kabul etmiştir.

İlk iktisatçılara nihayetinde iktisatçı değillerdi her biri aslında bir felsefeci, filozof, düşünürdü. Klasik iktisatçılar ilk olarak felsefeyi bir insan tanımlamasıyla işe başlamış ancak felsefe ile iktisadın bağları gevşedikçe homo sapiens homo economicus’a gerçek insan ise iktisadi insana dönüşmüştür. Bu kopuş sürecinde ilk epistemolojiyi çıkardığını yukarıda belirttiğimiz ve felsefeci Hegel’den etkilenen Karl Marx’ta da aynı durumu gözlemlemek mümkündür. Marx nihayetinde ilk

eserlerini ve haliyle klasik ekole cevaplarını felsefeci olarak vermiştir. Marx'ın 1841 yılında tamamladığı doktora tezi bir felsefe tezidir. Marx'ı yorumlayanlar içerisinde felsefeden kopup ekonomi politiği analizettiği dönemi olgunlaşmış dönem olarak görme eğilimin vardır. Bu aslında bizzat felsefeyle iktisadın arasına mesafe koyma gayretinin bir göstergesidir (Sarfati ve Atamtürk, 2015).

Duruma bir de neo klasikler tarafından bakmak gerekirse; Onlar için durum tam tersiydi. Klasiklerin emek-değer Teorisi neo klasikler için yetersizdi. Bu sebeple iktisatta ‘ marjinal devrim’ olarak bilinen kırılma noktası yaşanmış ve iktisat bilimi felsefe, Tarih, psikoloji, sosyoloji gibi alanlarla bağıni kopararak matematik alanına yaklaşmış ve kendisine gerçek dünya ile arasında makas açıklığı olan yeni bir yol çizmiştir. Ancak belirtmek isteriz ki bir sosyal bilim olan iktisadın iktisatçının felsefeyle bağları olması bütün tabloyu görmesi açısından çok önemli ve gereklidir, çünkü insan-toplum veya insan-insan, insan-doğa ilişkisi felsefe olmadan anlaşılamaz (Sarfati ve Atamtürk, 2015).

1.2 İKTİSAT FELSEFESİNİN GEREKLİLİĞİ

İktisat da felsefe de kendi disiplinleri içerisinde, doğru olanı arama gayesi taşıyan iki bilim dalıdır. Fakat tarihçesi de verildiği üzere aslında iktisadın felsefeye de ihtiyaç duyduğu anlar olup bu iki bilim dalının da, mümkünse iktisadın sosyal bilimler ile barışması sürecinde, birbirine yardımcı olması lüzum gelmektedir.

Özellikle 1946 yılları sonrasında iktisat bilimi ile diğer bilimler arası, neo klasik iktisattan ötürü yaşanan bir mesafe mevcuttur. Ampirik bilgi arayışları ile formelleştirme çabası arasındaki dengenin ikinci lehine bozulduğu yaklaşım, bu iktisat okulunun bakışına hâkim olmuştur (Alada, 1988). Özellikle 19.Yüzyıl ve sonrasında Jevons, Menger, Marshall, Mill gibi iktisatçılar bahsi geçen formülleşmeden çok ampirik çalışmalar kendileri için önem arz etmekteydi.

İktisat ile felsefenin kaynaşmasında ortaya atılan iki görüş mevcuttur. İlki bu ilişkinin ancak uzmanlar ya da ‘bilenler’ tarafından açığa çıkarılabileceğine inananlar, diğeri ise bilimlere, felsefeye ve aynı zamanda bu iki alanın ilişkilerinin düşünen herkese açık olduğu fikrini savunanlar (Alada, 1988). Diğer bir ifadeyle, bir tarafta iktisadı ve felsefeyi çok iyi bilip bunu zihin potasında eritenlerin ancak böyle

bir kaynaşmaya dâhil olabileceğini savunanlarla; insanları zaten hali hazırda bir nevi ‘düşünür’ kabul eden kişilerin dâhil olabileceğini savunanlar vardır.

Peki, bu kaynaşma niçin bu kadar önemli? Neoklasik iktisadın açıklamalarının, doğru olandan ziyade kesin olana doğru ilerleyişinden dolayıdır. Çünkü neoklasik iktisat dikkatli incelenirse, ekonomik sorunlarla alakalı kesin çözümler ve bilahare keskin yargılar içerdiğini görmek mümkündür. Bu durumun ispatı ise mevcut ‘İktisat’ başlıklı pek çok ders kitabında gizlidir.

Pek tabi son bahsedilen iktisat kavramının, sorunların çözümü ve politika üretiminde cebirsel ve istatistiksel yardım ve yöntemleri mevcuttur. Ancak, iktisat biliminin biraz daha burjuvazi tavırları bırakarak, sokağa yönelmesi politika etkinliği açısından da başarı sağlayacağı düşünülebilmektedir.

İktisat ve felsefe disiplinlerinin doğumu aktarılırken, iktisadın aslında felsefe disiplininden peyda olduğu belirtilmişti. İktisat ve felsefenin muhtemel yakınlaşması ile aslında bu iki bilim dalı arasında yaşanan indeterminizmi de yok edeceği düşünülebilmektedir. Yeri gelmişken, indeterminizm olgusu geçmişin gelecek ile bağının olmadığını; dünün yarına ışık tutmadığı inancını yansıtan bir kavramdır. Daha açık bir ifadeyle, muhtemel birleşme yahut yakınlaşma sağlanabilirse iktisadın geçmişi ile bağları kuvvetlenecek ve iktisatçılara ekonomik sorunlar hakkında farklı bakış açıları sağlayarak, daha sağlıklı politikalar oluşturma imkânı veren yeni bir iktisat biliminin oluşumu sağlanabilecektir.

2. İKTİSAT VE SOSYOLOJİ İLİŞKİSİ

Sosyoloji kelime anlamı itibariyle toplum bilimi anlamına gelmektedir. Sosyoloji insanların oluşturduğu toplumda daha çok kendi içerisindeki ayrımlara eğilen bir bilim dalıdır. Bu tanımlamadan hareketle denilebilir ki, ekonominin en temel aktörü olan birey aynı zamanda sosyoloji biliminin de araştırdığı toplumun en temel yapı taşını oluşturmaktadır. Bu sebeptendir ki iktisadın gerçek hayat ile bağının kopmuş olduğunu düşünen iktisat çevrelerince bağın yeniden kurulması ilk olarak iktisadın diğer bilimlerle, bazılarıyla tekrardan bazılarıyla yenilikçi bir adımla, bağlarını oluşturması daha gerçekçi bir disiplin olacağı yönünde bir umut vaat etmektedir. Ekonomi ve sosyoloji arasında yardımlaşmaya ve tamamlayıcılık ilişkisine ihtiyaç bulunurken, iki disiplin arasında rekabet ve ikame ilişkisine ise

ihtiyaç yoktur. Çünkü ekonomik analizlerin sosyolojik perspektifle desteklenmesi gerekmektedir (Kabaş, 2018). İktisadın sosyoloji ile bağlarını gerekçelendirdikten sonra genel bir tanımlama yapalım. Kabaş (2013:13)'in tanımlamasına göre “İktisat sosyolojisine göre ekonomiler sınıf yapısı, güç, siyaset, kurumlar, kültür gibi faktörlerin içinde gömülüdür; bu faktörler iş adamlarının, yöneticilerin, girişimcilerin, çalışanların piyasalarda nasıl davranacaklarını şekillendirmektedir.”

2.1 TARİHÇE

Bugün sosyoloji dediğimiz disiplinin kökleri 1700'lerde, Montesquieu ile Rousseau'nun eserlerinde bulunabilir (Kırmızıaltın ve Eren, 2018). Sosyoloji kelimesi '*sociologie*' olarak hayat bulmuştur. Terim de bizzat 1930'lara uzanmakta olup AugusteComte tarafından türetilmiştir (Kırmızıaltın ve Eren, 2018). Sosyolojinin Avrupa kökleri Durkheim ile devam etmiştir. Durkheim'in 1893 yılında yazdığı '*Toplumsal İşbölümü*' kitabı 1776 yılında yazılmış olan Adam Smith'e bir eleştiri niteliğindedir. Ancak adam Smith ile ilgili burada bir hatırlatma yapılacaktır. Adam Smith '*Ulusların Zenginliği*' kitabında Durkheim'in kitabına da konu olan 'işbölümü' kavramı üzerinde ne kadar önemle durduğunu hatırlatmak adına belirtilmelidir ki; Adam Smith meşhur 'toplu iğne' örneğine müteakiben şöyle demiştir: “ Oysa işbölümü, her zanaate ne ölçüde uygulanabilirse, emeğin üretim gücünün o oranda artmasına yol açmaktadır.” (Kırmızıaltın ve Eren, 2018). Yani Adam Smith'e göre işbölümü üretim artışının da anahtarıdır. Ancak, Durkheim'in eleştirisi işbölümü kavramını yermektense daha sosyolojik olarak ele alıyordu. İşlevi ekonomik değil tam aksine toplumsaldır diyordu (Kırmızıaltın ve Eren, 2018).

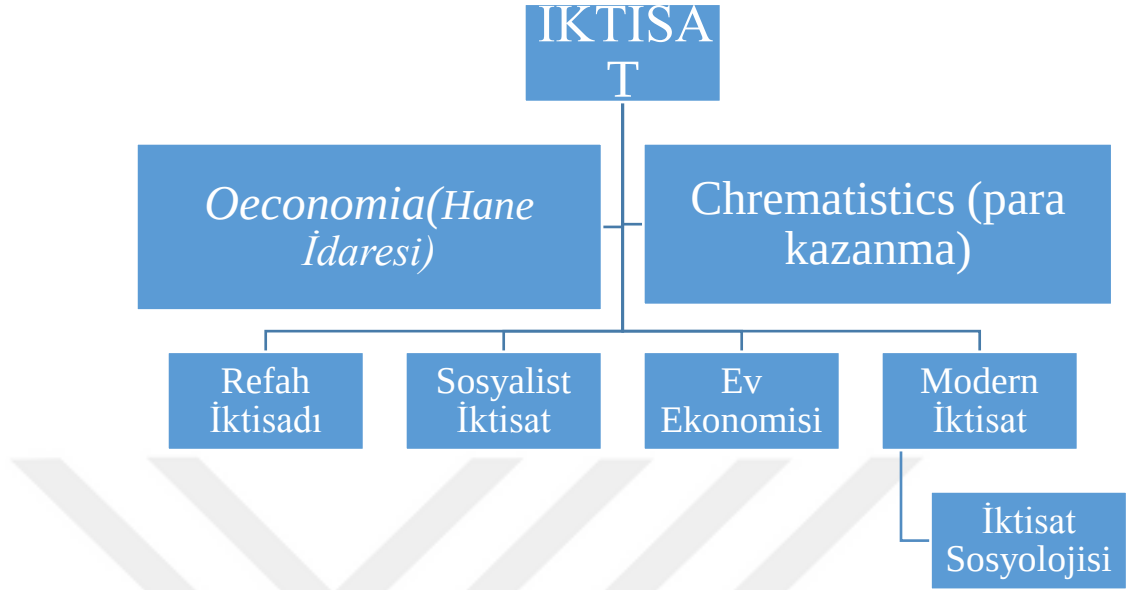
Avrupa da yükselen sosyoloji bilimine önemli bir katkı da Weber'den gelmiştir. Weber akademik yaşamına bir sosyolog olarak başlamadı, onun ilk çalışma alanı iktisat tarihi ile hukuk tarihinin kesişme noktasında yer almaktadır (Sunar, 2012). Weber ilk olarak ikâmet ettiği Almanya'nın iktisadi problemleri ile ilgilenmiş daha sonra yazdığı '*Protestan Ahlakı*' kitabı ile ilk başladığı nokta olan iktisat tarihi konusundan sosyoloji alanına doğru geçiş yapmıştır. '*Ekonomi ve Toplum*' adlı eseriyle de belli başlı konularda, ilk olarak iktisat ve hukuk gibi, doğu ile batı arasındaki farkları özellikle sosyolojik anlamda ele almıştır. Kısacası Weber bir iktisat sosyoloğu olarak anılmayı hak eden bir düşünür haline gelmeyi başarmıştır.

Kıta Avrupası'ndan sonra Amerika Birleşik Devletleri 1800'lü yıllarda bu bilimi yükseltmeye çabalamışsalar da Avrupa'nın gerisinde kalmışlardır. Ancak özellikle 1. ve 2. Dünya Savaşlarından sonra yükselişi kendi lehine çevirerek mevcut sosyolojiyi daha çok kendisinden beslenen bir disiplin haline getirmeyi başarmıştır.

Burada sosyolojiye benzer bir gelişim de iktisatta vardır, ancak iktisadın ki biraz daha eskiye dayanmaktadır. Her ne kadar iktisadın mihenk taşı olarak Adam Smith'i kabul etsek de iktisadi tespitlere sahip daha eski kaynaklar da mevcuttur. Aristoteles '*Politika*' ve Ksenofon '*Oikonomikos*' kitapları bunlara örnek gösterilebilir. Tabi ki bu kitaplarda mevcut ekonominin temelini oluşturan Adam Smith, J.M. Keynes'de olduğu gibi bir piyasa anlayışı mevcut olamamıştır. Daha çok hane halkı ile alakalı bilgiler mevcuttur. Aristoteles '*Politika*' eserinde ekonomik bir kavram olan zenginliği ve elde edilme nedenini şöyle tanımlar: “Zenginlik, aile ya da devletin yönetim sırasında kullanacağı araçların toplamıdır, bu nedenle de ev ya da devleti yönetenlerin temel amaçlarından birisinin neden zenginlik elde etmek olduğu açıktır.” (Aristoteles, 2017).

Bu Antik Yunan dönemine ait bilgiler her ne kadar çok yetkin olmasa da yine de bu bilgilerden etkilenecek iktisadi görüşünü yönlendiren kişilerde mevcuttur. Örneğin hane içinde bir eşyaya pratik faydasına bakarak değer verilirken, kazanç elde edilirken bu eşyanın ana faydası mübadele olur, Marx daha sonraları ilkinin kullanım değeri, ikincisini ise mübadele değeri olarak adlandırmıştır (Kırmızıaltın ve Eren, 2018). Kısaca iktisat modellerinin tarihi gelişimini şekil yardımıyla göstermek gerekirse;

Şekil 6: Tarih boyunca geçerli olmuş farklı tipteki iktisat modelleri



Kaynak: Kırmızıaltın ve Eren (2018).

İktisadın bu antik çağlara ait gelişimi sonrası ‘politik ekonomi’ halini almış ve sosyolojiye çalışma alanı bırakmayan bir ikame(rakip) bilim haline gelmiştir. Politik ekonomiden, bilindik iktisat dalına geçişte politik ekonomi üç dimağın süzgecinden geçmektedir. Bahsedilen dönemin zaman aralığı 1600 ile 1800’lü yılları kapsamaktadır.

Her ne kadar ‘ekonomi’ terimini daha önceden kullanan kaynaklar olsa da bunu kitabında kullanan ve iktisatçılar için mikro iktisadın temellerini oluşturan bir kişi olan Alfred Marshall 1890 yılında yazdığı ‘*Ekonominin İlkeleri*’ adlı eserinde de bu kavram ile karşılaşmaktayız. Linnaeus, kendisi bir botanik bilimcisi olsa da evrilme aşamasındaki politik ekonomide fizyokrasi rüzgarları estirmişse de 1700’lü yıllarda yazılan ve politik ekonominin dönüşümüne büyük katkı sağlayan Adam Smith ile artık iktisat yeni bir bilim dalı olma özelliği kazanmaya başlamış ve bu anlayış sosyal sınıf ve ekonomik sistemlerle ilgili fikirleriyle iktisat disiplininde hatırı sayılır yer tutan Karl Marx ile zirveye ulaşmıştır. Bir önceki bölümde belirtildiği üzere hem Marx hem Smith iktisadi yazılarına bir iktisatçı kimliğiyle değil bir felsefeci kimliğiyle başlamışlardır, ancak bu kişilerin ulaştıkları yer

başladıkları noktadan çok farklı bir yerdir. Yani iktisat birden çok bilim dalı ile kopma yaşayıp yeni bir bilim dalı olma özelliği gösterirken aynı zamanda kendisini, isteyerek ya da istemeyerek, bu kopmaya hazırlayan düşünürlerinde çıkış noktalarını kaydırmış ve nihayetinde kendi alanına çekmeyi başarmıştır.

Adam Smith'in '*Ulusların Zenginliği*' kitabı yayınlandığında ve politik iktisat kavramı yavaş yavaş geride bırakılırken, yeni bir sorun ortaya çıkmıştır. Bu sorun literatürde 'yöntemler savaşı' olarak bilinen iktisadın nasıl daha iyi anlaşılabilirliğine dair iki okulun mücadelesini konu alan adeta bir tartışma muharebesidir. Tartışmanın fitilini Carl Menger ile Schmoller ateşlemiştir. Bir tarafta matematiğin ve soyutluğun bulunduğu ve içlerinde özellikle dikkat çeken David Ricardo'nun bulunduğu Marjinalistler, diğer tarafta ise ekonominin sosyal hayattaki değişkenlerle anlaşılmasını arzulayan daha çok sosyolog kesimin ilgisini çeken Alman Tarihçi Okulu vardı. Marjinalistlere göre iktisat bilimi tündengeline dayanmalı, matematiksel ve kantitatif olmalı, insan doğasıyla ilgili kesin ama basit varsayımlara dayanmalıydı (Kabaş, 2013). Ancak iktisat sosyolojisini savunan Alman Tarihçi Okulu ise bu kadar soyutluğu reddetmekte ve iktisat biliminin insanla ve haliyle gerçek hayatla daha mündemiç olması gerektiğini savunmaktaydı. İktisat sosyolojisinin merkezinde bulunan gelenek ise Weber, Marx, Durkheim ve Simmel'in zengin çalışmalarına dayanmaktadır. İktisat sosyolojisinin temel prensipleri şöyledir:

1. İktisadi davranış, sosyal davranışın bir formudur.
2. İktisadi davranış, sosyal olarak belirlenmiş ve gömülüdür.
3. İktisadi kurumlar sosyal yapılardır (Kabaş, 2013).

Yöntem savaşlarının nihayetinde kazanan taraf David Ricardo'nun grubu Marjinalistler olmuş ve iktisat fakültelerinde öğretilen, matematiği ve soyutluğu ağır basan, iktisat disiplinin oluşumu hız kazanmıştır. Marjinalistlerin kazanma sebebi ise iktisadi hesaplamalar yapılırken hem matematiğin büyük fayda sağlayacağına olan inanç hem de Alman Tarihçi Okulunun belirttiği bütün değişkenlerin iktisadi analizlerin içerisine dâhil edilmesi halinde hesaplamaların zorlaşması olasılığıydı.

İlerleyen dönemlerde iktisat sosyolojisi tekrar yükselişe geçmiştir. Başlarda politik iktisadın çalışma alanı bırakmadığı sosyoloji kavramı sonraları iktisat için çok

farklı bir kaynağı haline gelmiştir. Sürecin gelişimini sağlayan durum ve kişi Yılmaz (2012:2)'a göre şöyledir 'İktisatla sosyoloji arasındaki ilişkinin rakiplikten tamamlayıcılığa evrilmesinde marjinalist iktisatçılarla tarihçi iktisatçılar arasında yaşanan yöntem kavgasının (*methodenstreit*) ve bu kavgadan hareketle sosyolojinin alanını belirleme çabası gösteren Max Weber'in payı büyüktür.' Diğer taraftan Weber ekonomini nasıl işlediğini anlamak için sınıf çatışması ve güç kavramlarının önemli olduğu konusunda Karl Marx ile aynı düşüncededir (Kabaş, 2013).

Sosyoloji adına yükselişin bir diğer önemli adımı ise Mark Granovetter'in 'gömülülük' teorisi ile birlikte bu teorinin her iki alanda da kabul görerek iktisat sosyolojisi alanı adına önemli bir bulgu sayılmasıdır. Gömülülük olarak adlandırılan bu terminolojiyi ufak bir tanımlamayla beraber açmak gerekirse şöyle denilebilir. Granovetter'e göre ekonomiler sınıf, güç, siyaset, kurumlar, kültür gibi faktörlerin içinde gömülüdür, bu faktörler iş adamlarının, yöneticilerin, girişimcilerin, çalışanların piyasalarda nasıl davranacaklarını şekillendirirler (Kabaş, 2013). Başka bir deyişle yukarıda sayılan bu değişkenler ekonomik aktörlerle o kadar iç içe girmiştir ki, ekonomilerde başka aktörlere bakarak karar veren özellikle de ekonomiyi yönlendiren kesimin davranışları, kararları aktörlerle iç içe olan bu kavramlar ile belirlenmektedir.

İktisat sosyolojisinin hız kazanmış olguları daha sonra Karl Polanyi'nin eserlerinde göremeye başlıyoruz. Polanyi '*Büyük Dönüşüm*' eserinde vurguladığı kavramlardan birisi insanın 'ahlaki' bir varlık olarak tezahür ettiği. Ayrıca temelinde ise, aslında insana ilişkin olarak, sosyal teorinin bugün de izlenmesi gereken bir "felsefi antropoloji"yattığı açıktır, Polanyi'den öğrenebileceğimiz belki de en önemli ders budur (Kırmızıaltın ve Eren, 2018). Polanyi'nin ardından iktisat alanında daha çok adından söz ettiren Schumpeter görülmektedir.

Hem iktisat hem sosyoloji alanında çalışan bu iktisatçının ismi anılınca akla ilk takılması gereken iki kelime olmalıdır. Bunlardan birincisi "yaratıcı yıkım" diğer ikincisi ise "girişimci sınıfı" olmalıdır. Birincisi iktisat sosyolojisini pek açıklamasa da ikici kavramdan sosyoloji kokusu almamak mümkün değildir. En nihayetinde toplumu araştıran bir bilim için kendini en çok belli eden kelime "sınıf" kelimesi olsa gerek. Schumpeter yeni bir sınıf kavramı ile ortaya çıkmış ve ekonominin

canlanmasını, yükselmesini, yeni keşiflerde bulunmasını “yaratıcı yıkım” kavramını yapmasını(oluşturmasını) beklediği “girişimci” sınıfına bağlamıştır. Girişimci denilince illa ki cebinde yatırım için bir miktar para bulunduran bir kişiyi kast etmek gerekmektedir. Ceplerindeki bu para girişimciyi biraz burjuva yapsa da girişimci kavramını literatüre sunan Schumpeter’i ise yüksek (elit) tabakayı vurgulayan bir iktisatçı haline getirmiştir. Ancak Schumpeter’e göre elit, bir sistemin dinamiklerinin ana kaynağıdır. Bu yönüyle Schumpeter’in yaklaşımı, dinamik çerçeveye ve sosyal süreçlere vurgu yapan yapısıyla kendini hem çağdaşlarından ve sosyologlardan hem de Avusturya Okulun’dan ayırır (Kırmızıaltın ve Eren, 2018).

Avusturya okulunda Walras, Marx gibi iktisatçılardan etkilenmiştir. Marx her ne kadar toplumun yapısına dair tespitleri ile ünlenmiş olsa da, Schumpeter’in Marx’dan etkilenmiş olması demek tabi ki bütün fikirlerini benimsediği anlamına gelmemektedir. Schumpeter Marx’ın aksine kapitalizmi insan toplumunun gelişiminde bir aşama olarak kabul etmekte ve tarihsel yaklaşımını benimsemektedir (Kırmızıaltın ve Eren, 2018). Burada ufak bir hatırlatma yapmak gerekirse Marx sosyalist iktisadın savunucusu olup kapitalizme karşıdır. Ayrıca Schumpeter emperyalizme tanımlamak yerine emperyalizmin sosyal boyutlarına dokunmuştur. Yani emperyalizmden ziyade emperyalist kimdir veya emperyalizmi yönlendiren gruplar kimlerdir gibi kavramlara cevap aramıştır. Bir başka ifade ile Schumpeter emperyalizmi dini, psikolojik, alışkanlıklar, içgüdüler gibi kavramlar üzerinden açıklar (Kırmızıaltın ve Eren, 2018).

Burada Schumpeter’in etkilendiği bir başka ana kaynak olarak da Alman Tarihçi Okulu’nu gösterilebilir. Schumpeter öğrencilik yıllarını bu tarihçi okulun etkin olduğu dönemlerde Viyana’da geçirmiştir. Alman Tarihçi Okulu iktisat bilimini özellikle tarihsel ve bunun yanında sosyal etkilere dayandıran bir okul olarak bilinmektedir. Alman Tarihçi Okulunun etkilerini Schumpeter’in eserlerinde açıkça görmek de mümkündür. Alman Tarihçi Okulu’nun altı temel bakış açısını belirtmiştir:

1. Sosyal yaşamın tekliğine duyulan inanç ve onun bileşenleri arasındaki ayrılmaz ilişki,
2. Gelişmeye yönelik ilgi

3. Organik ve bütüncül (holistik) bakış açısı,
4. İnsan güdülerinin büyük bir kısmının kabulü,
5. Olayların genel doğasından ziyade somut, bireysel ilişkilere ilgi ve
6. Tarihsel görecelik (Schumpeter, akt. Basılğan, 2010:2)

Ufak bir zihin fırtınasıyla çözümlenebileceği gibi eğer bir insan özellikle mevcut fikirleri güçlü bir iktisatçı bir okulun veya bir iktisat otoritesinin görüşlerini, ilkelerini benimsemiyorsa neden aynı okulun ilkelerini, fikirlerini vs. kendi eserlerinde kullanma ihtiyacı duysun, eğer etkilendiyse de kullanması doğal karşılanabilecek bir durumdur. Kısacası Schumpeter'in Alman Tarihçi Okulundan etkilendiği, iyi ya da kötü kabul edersek, açıktır. Buraya kadar görüyoruz ki Schumpeter'e göre prensip olarak sistematik tarihsel çalışmayı ilk uygulayan Alman Tarihçi Okulu'dur (Basılğan, 2010). Konuya bir de diğer taraftan bakmak gerekirse de Alman Tarihçi Okulu'nda da Schumpeter'in etkileri görülmektedir. Çünkü etkileşim denilen kavram aslında karşılıklı olması gerektiğine inanılan bir durum olarak göze çarpar.

Hatırlanacağı üzere Schumpeter'in iktisat disiplinine yaptığı en büyük katkılardan olan 'girişimci' ve 'yaratıcı yıkım' kavramlarının benzer izdüşümleri de Alman Tarihçi Okulu'nda gözlemlenmektedir. Nitekim girişimciyi durağan bir ekonomide dinamizmi yaratan bir güç olarak görmek Tarihçi Okulu'nun önemli bir özelliği olmuştur, bu özellik Schmoller-Weber-Schumpeter ekseninde devam etmiştir (Basılğan, 2010). Kaldı ki Schumpeter'in de bahsettiği gibi Weber de girişimciden söz etmiştir. Weber de Protestan etiğe dayalı bir girişimci profili ortaya koyarak, bu girişimcinin riyazetçi ve hedonistik olmayan bir güdüyle hareket ettiğini savunmuştur (Basılğan, 2010). Ancak burada belirtmelidir ki Schumpeter'in aksine Weber girişimci kavramını daha çok dini, felsefi ve sosyolojik anlamlarıyla ele almıştır. Schumpeter'in etkilendiği kişilerden bahsederken onun özellikle felsefi terminoloji açısından Alman düşünür Nietzsche'den etkilendiğini belirtmek gerekir. Onun fikrî dünyasına dönecek olursak, Schumpeter Nietzsche benzeri bir sezgiyle daha iyiye doğru ilerlemenin sekteye uğrayacağı endişesini taşımaktadır (Kızılkaya, 2004).

2.2 DOĞU TOPLUMUNDA İKTİSAT VE SOSYOLOJİ

Yukarıda bahsedilen iktisat ve sosyoloji ile ilgili özellikle Batı’da yaşanan bu gelişmeleri gördükten sonra, Doğu toplumlarında ve Türkiye’de bu konuyla ilgili ne gelişmeler yaşanmıştır sorusu akıllara düşebilir. Daha basitleştirmek için Doğu toplumları için iktisat, sosyoloji gibi kavramlardan bahsedildiğinde akıllara özellikle iki isim gelmektedir: İbn-i Haldun ve Sabri Ülgener.

İbn-i Haldun, 1332 yılında Tunus’ta doğmuştur, hayatı boyunca önemli eserler veriyse de bizi ilgilendiren eseri 1337 yılında yazılan ‘*Mukaddime*’dir. Eserinde görülen önemli noktalar aslında çağın iktisat disiplininin temel taşlarını oluşturmakta ve yukarıda belirtildiği üzere yazılış tarihi de özellikle dikkat çekmektedir. Mukaddime eserinde; emek, üretim (arz), işbölümü, iktisat psikolojisi (eserde asabiye olarak geçer), küresel ekonomi ile ilgili tespitler mevcuttur. Mesela Haldun’a göre; ‘Ulusal’ işbölümü, uluslararası işbölümüne kapı açar. Uluslararası işbölümünün esası doğal kaynak değil, yurttaşların becerisidir (Özel, 2006). Başka bir örnek ise Haldun iktisadi bunalımları iki safhaya ayırmıştır. Birincisi, üretimin fazla olması sebebiyle fiyatların düşüp üreticinin madur edilmesi durumudur ki buna Keynes’ten sonra deflasyon denilmiştir. İkinci olarak ise mala olan talebin artıp üreticinin fiyatları arttırmasıdır. Her iki tanımlamada cari iktisat biliminden uzak değildir.

Sabri Ülgener ise, 1911 yılında doğmuş ve Türkiye Cumhuriyeti dönemini de yaşamış bir iktisatçı ve sosyologtur. Eserlerinde özellikle Osmanlı dönemine ait ‘Ahilik’ kavramı göze çarpmakta ve eserlerinde övgü ile bahsedilmektedir. Ülgener Ahiliği bir tür şövalyelik şeklinde tanımlamaktadır (Tak, 2017). İlk olarak eğitim hayatına İstanbul Üniversitesi Hukuk fakültesinde başlayan Ülgener 1936 yılında kurulan İktisat fakültesine devam etmiştir. Ülgener’in özellikle öğrenci yılları iki dünya savaşı arasına denk gelmiş, bu dönemde savaştan kaçan veya Türkiye’ye göçen bilim adamlarından bazıları (özellikle 2.Dünya Savaşı öncesi) Ülgener’in öğretmeni bile olmuştur.

Ülgener bilhassa Weber’i merkeze alarak yazdığı kitaplar hasebiyle Weber’in fikirlerinin Türkiye’de ki yansımaları olmuştur, Ülgener’in bilinen eserlerinden olan ‘*Zihniyet ve Din*’ eserinde hassaten Weber’in etkileri gözlemlenmektedir. Weber

yalnızca mensup olduğu din olan Hristiyanlarla ilgili değil aynı zamanda İslam ve İktisat üzerinde de durmuştur. Ülgener, Weber'in fikirleri ile ilgili bazen hem fikir bazen ayrı fikir sahibi olabilmektedir. Örnek vermek gerekirse; İslâmi metinlerin ve uygulamaların Weber'in iddia ettiği gibi, iktisadi geriliğe yol açmadığını ısrarla ortaya koymaya çalışır (Torun ve Duran, 2010). Yine belirtelim ki; Aslında, Ülgener İslâmiyet ile ilgili Weber'in bütün değerlendirmelerini onaylamazken tasavvuf konusunda ise; O'na katılmaktadır (Torun ve Duran, 2010).

Bilinmelidir ki Ülgener sadece Weber'den etkilenmemiştir özellikle '*Darlık Buhranları ve İslam İktisat Siyaseti*' kitabında Werner Sombart'tan etkilendiği gözlemlenmektedir. Eleştirel bir bakış açısı adına ise son olarak, Tak (2017: 40)'ın şu ifadeleri önemlidir “ Weber Batı söz konusu olduğuunda kapitalizmin gelişmesine yol açan ‘müspet’ unsurlar üzerinde yoğunlaşırken, Ülgener Osmanlı toplumunda ‘gerilemeye’ yol açan ‘menfi’ unsurlar üzerinde yoğunlaşmıştır.”

3. İKTİSAT VE PSİKOLOJİ İLİŞKİSİ

Bu başlığa başlamadan belirtilmelidir ki iktisat ile psikoloji arasındaki ilişki aktarılırken, bağlantıyı bir yerde kesme zorunluluğu mevcuttur. Sebebi ise, iktisat ve psikolojinin ortak tarihi bir durumdan sonra davranışsal iktisadın tarihine tekabül etmektedir ve bu durum bir sonraki başlığın konusunu oluşturmaktadır.

İktisat ile psikoloji ilişkisi ikinci bölümün en mühim başlığını teşkil etmektedir. Sebebi ise, tezin ana temasını oluşturan davranışsal iktisat kavramı aslında iktisat ile psikoloji disiplinlerinin yakınlaştırılması ile oluşturulmuştur.

3.1 PSİKOLOJİNİN TARİHÇESİ

Avrupa'da yaşanan aydınlanma çağından sonra çeşitli bilimler yükselişe geçmiş, bu bilimlerin arasında psikoloji bilimi de var olmuştur. Tabi ki çok profesyonel bir psikoloji akla getirmemek gerekir, önceden de belirtildiği üzere yükselen hümanizm çerçevesinde insanın artan değeri, zamanın düşünürlerini daha çok insan üzerine düşünmeye itmiş ve bu sayede psikoloji disiplinde hareketlilikler başlamıştır. 19. Yüzyılın ortalarına doğru modern psikoloji dalındaki hareketlilikler Wilhelm Wundt, tarafından başlatılmıştır. Wundt, insanların iç dünyasının bir deney yapılmışçasına incelenmesi taraftarı olduğu için modern psikolojinin kurucusu kabul edilmektedir. Yani Wundt, tabiri caiz ise insanın kendi kendine iç dünyasına

bir kamera ile girmesini ve tahlil yapmasını amaçlamıştır. Bu yöntemin adı iç gözlem yöntemidir. İçebakış yöntemi kişinin belli deneysel koşullar altında, kendi bilinç içeriğini kendisinin analiz etmesi esasına dayanmaktadır (Yürük, 2017).

3.2 İKTİSAT VE PSİKOLOJİNİN TARİHİ

Bir önceki bölümde psikolojinin doğumuna dair verilen bilgiler ışığında denilebilir ki, iktisat da psikoloji de merkez noktasına insanı almış bilimlerdir. Bu sebeple bu iki bilimin son yıllarda yakınlaşması hem iktisat hem de psikoloji disiplinince belli başlı artılar getireceği düşünülebilir bir durumdur.

Tezde Klasikler olarak bahsedilen grup, çoğu bölümde aslında neoklasik iktisatçılardan bahsedildiğinin idraki çok zor değildir. Nihayetinde iktisat ile psikoloji arasındaki ayrışmalar; Adam Smith, David Hume veya Jeremy Bentham gibi iktisatçıların döneminde ortaya çıkmamıştır. Aksine bu iktisatçılar (öncelikli olarak felsefeciler), iktisat kavramını psikolojik etmenlere dayandırmaktan çekinmemiştir.

Adam Smith ‘The Theory of Moral Sentiments (*Ahlaki Duygular Teorisi*)’ kitabında ‘sempati’ kavramı ile ortaya çıkmakta, ekonomik düzeni bu psikolojik duygu ile açıklamaya çalışmaktadır. Bahsedildiği üzere ileri ki dönemlerde yazacağı ‘Wealth of Nations (*Ulusların Zenginliği*)’ kitabında bu kavram değişecektir.

David Hume ise çalışmalarında tutkunun, inatçılığın ve hayatı sevmenin insan seçimlerinin üzerinde etkisi olduğunu belirtmiştir (Eser ve Toıgonbaeva, 2011). Başka bir ifadeyle Hume bu tip psikoloji etkilerin, insanların seçimleri her ne hakkında ise, misal tüketim hakkındaysa bu etkiler kişinin tüketim isteğini arttırmaktadır. Gerçekten de kişiler bu duygularla da seçimler yapmaktadır. Örneğin, kişinin bir arkadaşına kızdığı için inadından yaptığı işlemleri yahut başka birisine tutkuyla bağlı iken yaptığı seçimler düşünülürse. Kararların etkilendiği fark edilebilecektir.

Faydacılığın kurucusu olarak bilinen Jeremy Bentham ise insanı psikolojik etkilerle açıklamaya çalışmıştır. İnsanın aradığı şeyin ‘haz’ kaçtığı şeyin ise ‘acı’ olduğunu söylemiştir. Daha açık bir ifadeyle, insanların temel amacı aslında kendi psikolojik hissiyatını tatmin etmektir. Kaldı ki Bentham’ın bahsettiği bu psikolojik

hissiyat olarak belirtilen fayda kavramı, ölçülebilmesi mümkün bir psikolojik kavramdır.

Yukarıda belirtilen iktisatçıların, öncelikle felsefeci olduğunu belirtilmişti. Yani aslında ahlak felsefecilerinden, iktisatçılara bir evirilme söz konusudur. Bu evirilme 18. Yüzyılda yaşanmış bu değişimin devamı olan 19. Yüzyılda iktisadi kavramların fizyolojik ve biyolojik temelleri oluşturulmuş ardından aynı döneme Freudizmin etkileri de yansımaktadır.

Freud ilk psikanalizin kurucusu olarak bilinmektedir. İnsanın hayatını dönemlere ayırarak dönemlerde yaşanan olay ve durumların insan kişiliğini nasıl etkilediği hakkında bilgiler ortaya koymuş bir nörologdur. Freud, paraya olan ilgi ile dışkılama arasında araştırılmaya muhtaç bir ilişki olduğunu işaret etmektedir (Seçilmiş, 2017). İnsanın küçükken aldığı dışkılama eğitimde aile ve çevreden belli başlı baskılamalar ve yasaklar mevcut gelmektedir. Freud ise bu zamanda yapılan baskıların kişinin başka şeylere bağlanma isteğine sebebiyet vereceği düşüncesindedir. Kişinin bu bağlanacağı şey ise para olarak savunulmuştur. Kaldı ki Freud, Keynes'in de düşüncelerini etkilemiştir. İnsanoğlunun para ile ilişkisi dürtüsel ve bilinçsizdir (Seçilmiş, 2017). Keynes, paraya bağlanma dürtüsünü yererek bu etkinin insanın 'sonsuz olma' isteğine bağlamış, insanın para ile olan ilişkisinden yola çıkarak rasyonaliteyi de eleştirerek insanın dürtüleriyle hareket ettiğini savunmuştur.

İktisat ile psikolojinin ortak eksenine giren çeşitli iktisadi olgular da mevcuttur. Bunlardan biri, 'azalan verimler yasası'dır. Azalan verimlerden daha önce bahsedilmiş olmasına rağmen kısaca, peş peşe tüketilen veya üretilen her şeyin devam ettikçe yararı, faydası azalır demektir. Azalan verimler yasası insanın tatmin düzeyiyle, sınırlarıyla ilgili olduğu için aynı zamanda psikolojinin de ilgi alanına girer (Ruben, 2011).

Diğer olgu ise, 'fırsat maliyeti'dir. Fırsat maliyeti kavramı, her seçimin aslında feda edilen başka bir seçim olduğunu anlatmaktadır. İnsanın hayatına bakıldığında, her biri birbirinden sınırlı kavramlarla kuşatıldığı görülmektedir. Zaman, para, güç, gençlik hatta ömrün kendisi bile sınırlıdır. Bu sebeple insan bu kısıtlı

kaynakları doğru dağıtabilmek amacıyla belli seçimler ve kararlar vermek durumunda kalır.

3.3 PSİKOLOJİK BİR KAVRAM: MUTLULUK

İnsanın psikolojisinin iyi olması aslında mutlu olması anlamına gelebilir mi? Bu tabi ki mümkün olabilmektedir. Çünkü soru tersten sorulursa, mutlu olan insanların psikolojileri iyi durumda mıdır? Yine ‘mümkün’ gibi bir cevaba layık olabilecek bir soru görüntüsü ortaya çıkmaktadır. Peki, bir sonraki adım olarak soru değiştirilirse. Zenginliğin artması kişiyi mutlu eder mi? Başka bir ifadeyle, parayla saadet olur mu? Eğer ki para kişi için her şey demek ise tabi ki mutlu edebilmesi işten bile değildir. Ancak psikolojik, içsel iyi oluşları nereden satın alınabilir ki? Paranın kişiye mutluluk getirebilmesinin bir izahı tüketim yoluyla olabilir, fakat mutlu insanların daha fazla araba daha fazla ev daha fazla yemek vs. gibi bir derdi olduğu da pek olası görünmemektedir.

Ancak iktisat disiplininin, savına bakılırsa daha fazla tüketim kişiler için hiçbir sorun yaratmaması beklenmektedir. Burada iktisat açısından düşünülürse aslında mutluluğun pek ‘önemli kavram’ niteliği taşımadığı görülebilmektedir. Diyebiliriz ki iktisatçıların amacı bizi mutlu etmek değildir, bizi zengin etmektir (Sarfati ve Atamtürk, 2015). Mutluluk gelir ile ilişkili olduğu muhtemel olsa da bunu hem makro ekonomik değişkenlere bağlanabileceği gibi hem de sosyo-ekonomik değişkenlerden, kurumların düzenli işlemesine kadar giden daha çok ekonomi dışındaki alanları ilgilendiren uzun bir liste yapılabilmesi mümkündür.

Önceki başlıkta bahsedildiği üzere klasik iktisatçılar psikolojik etmenlere daha yakın durmuşlardır. Bu sebeptendir ki onlar ‘mutluluk’ gibi bir kavramı tabi ki atlamamışlardır. Fakat iktisat biliminin diğer bilimlerle yaşadığı soğukluklar ve özellikle matematik bilimine yaklaşması kendisini bambaşka bir boyuta taşımıştır. Artık ‘Fayda’ kavramı Bentham’ın ifade ettiği gibi ölçülmesi mümkün bir psikolojik etmenden çok gelir gibi malların fiyatına bağlı olarak yapılan tüketim gibi kavramlara bağlanan bir kavram haline gelmiştir.

İnsanın bir psikolojik hayatı olduğunu ve sosyolojik bir varlık olduğunu kanıtlamaya hacet yoktur. Bu sebeple anlaşılabilecektir ki sadece insanın cebindeki para ile mutlu olması beklenemez. Hayatının olağan akışında yaşadığı, gördüğü,

duyduğu ne varsa aslında mutluluğu üzerinde etkili olduğu daha doğru bir söylem olabilir.

Bu sebeple yapılan çalışmalar buraya kadar bahsi geçen konulara arka çıkmaktadır. Kurumsal iktisadın ekonomik büyümede demokrasi, hukuk gibi kurumsal değişkenlerin rolünü vurgulamasına benzer bir şekilde mutluluk ekonomisi de kurumların daha iyi işleminin bireylerin mutluluğunu olumlu yönde etkilediğini göstermektedir (Veenhoven ve Dumludağ, 2018).

3.4 NÖROİKTİSAT

İktisadın, felsefe sosyoloji psikoloji gibi pek çok bilim ile rabtası olduğunu önceki bölümlerde açıklanmaya çalışılmıştır. Her ne kadar tezin ana başlığını oluşturan davranışsal iktisat konusu hasebiyle psikolojiye ayrı bir ağırlık verilmiş olsa da aynı zamanda iktisadın merkezine aldığı insanın da ‘insan’ özelliklerinin ağır bastığı bir bilim dalı olan nöroiktisattan bahsedilerek devam edilecektir. Nöroiktisat insanın psikolojisini de içine alarak, insanın kararlarını ‘zihin haritaları’ vasıtasıyla test eden psikolojiye ek olarak kişinin hormonal ve biyolojik yapısıyla da ilgilenen bir bilim dalıdır.

Nörolojik çalışmaların amacı ise ekonomik politika oluşturmak değil, onları oluşturan bilim dalı olan iktisada omuz vermektir. Nihayetinde bakıldığında en büyük ekonomik ‘değişken’ denilebilecek şey, en küçük iktisadi aktör kabul edilebilecek insanın ta kendisidir. Ne kadar bu insan hakkında iktisat bilimi bulgu edinirse ekonomi politikalarının isabet ve etki oranı o kadar yükselecektir.

Kısa bir tarihçesine giriş yapılacak olursa nöroiktisadın tarihi, 1930’lu yıllara yani ‘Büyük Buhran’ın hemen sonrası yıllara kadar dayanmaktadır. Neoklasik devrimle beraber cebri yani ağırlık kazanan iktisadın, bu dalgalanma süreci M. Friedman’ın 1950’li yıllarda yaptığı ‘Pozitif İktisat’ gelişmesine kadar hız kesmemiştir. Ardından ‘Allais’ ve ‘Ellsberg’ paradoksları ve son olarak ‘sınırlı rasyonalite’ kavramı ile psikolojik unsurlar hız kazanmışken aynı zamanda özellikle İkinci Dünya Savaşı sonrası insanların psikolojik durumlarını algılayabilmek adına icat edilen yeni nörolojik teknoloji, nöroiktisadı da tetiklemiştir.

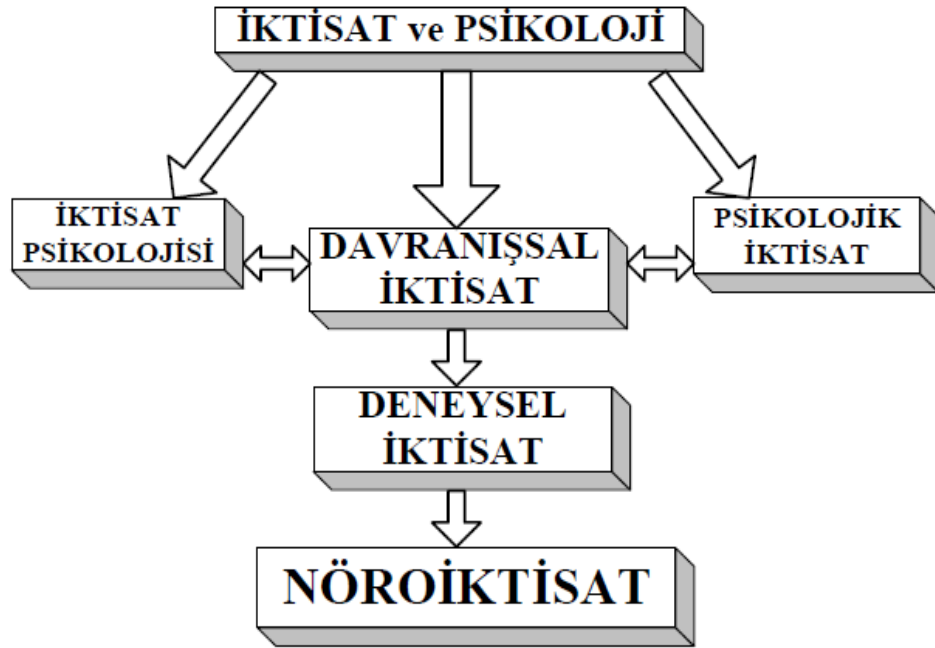
Nöroloji biliminin hız kazandığı dönemler ise 1990’lar olmuştur. 1950’lerdeki bilişsel devrimle birlikte insan zihinsel süreçlerini anlayabilmek ve

modelleyebilmek için yapılan araştırmalar arttı (Çakar ve Neyse, 2018). Başka bir ifadeyle 50’li yıllarda bahsi geçen devrim ile birlikte nöroiktisat kavramı canlanmış ve modellenmeye çalışmıştır, pik yaptığı dönem ise 90’lı yıllardır.

Yakın yıllara gelindiğinde ise, nöroiktisat artık kendini daha çok hissettirme eğiliminde olup iktisada yardım çabası içindedir. Her ne kadar bu çaba, nörolojik ve iktisadi problemlerin daha karmaşık bir hal almasına neden olsa da, bu çabanın göz ardı edilmemesinin nihai hedeflere ulaşabilmek bakımından gerekli olduğu düşünölmektedir (Çiftçi, 2017).

Son olarak iktisadın gełişim süreci arasında tez içinde yer verilmeyecek olan ‘deneysel iktisat’ da mevcuttur. Deneysel iktisat aslında, adından da anlaşılabilirceği üzere iktisadi olayları mümkün mertebe bir laboratuvar deneyi gibi görerek bu görüşüne uygun bir pozisyon almaktadır. Deneysel iktisadın önemi ise; iktisat, davranışsal iktisat, ve nöroiktisat etkileşimleri arasında bir yeri olmasıdır. Bu etkileşim aşağıdaki şekil 7’de gösterilmiştir.

şekil 7: İktisat ile Psikoloji Bakışıyla Kavram İlişkileri



Kaynak: Demir ve Artan (2016).

4. DAVRANIŞSAL İKTİSADIN TARİHÇESİ

Bu başlık aslında şu ana kadar anlatılan bütün konuları da kapsayacağı için bir konu kopukluğu, anlam kargaşası olmayacağı düşünülmektedir. Davranışsal iktisat ile ilgili pek çok kavram açıklanmışken bu kavramın gelişimini, dünyada ve Türkiye’de durumu kısaca izah edilecek ve tamamlanacaktır.

Davranışsal iktisat dönemini üç ayrı döneme ayırmak mümkündür. Birinci dönem, klasik iktisatçıların etkin olduğu dönemdir ve bu iktisatçılardan öne çıkanlar; Smith ve Bentham’dır. İkinci dönem ise marjinalist devrim sonrası neoklasik iktisatçıların iktisadi matematiğe yakınlaştırıp diğer bilim dallarından uzaklaştırdıkları dönemi kapsar. Üçüncü dönem, davranışsal iktisadi adından artık söz ettirmeye başladığı ve günümüze yaklaşan bağlarını kapsayan dönemdir.

4.1 BİRİNCİ DÖNEM DAVRANIŞSAL İKTİSAT

İlk olarak iktisatçı kimliği öncesinde ahlak felsefecisi olan Adam Smith’in ‘Ahlaki Duygular Kuramı’ eseriyle birlikte, eserde geçen kavramlar insanın psikolojik dünyasına dair önemli kavramlardan birisini dillendirilmiş olmaktadır. Bu kavram ‘sempati’ kavramıdır. Sempati kavramı, insanların kendilerini başkasıymış gibi düşünebilmesidir. Yani, insanların başkalarının acı ve sevinçlerini paylaşma, başkalarını kendi acı ve sevinçlerine ortak etme eğilimleridir (Dumludağ ve Ruben, 2018). Ama bunun yanında “kendini sevmek” (self love) ilkesi de açıklayıcı bir unsur olarak yer alır (Buğra, 1995). Fakat bu kavram Smith’in şahsına münhasır bir kavram değildir.

Sempati kavramının bir benzeri Mandeville’in ‘Arılar Masalı’ isimli eserinde görülmektedir. İnsan toplumsal bir varlık olduğu için aldığı kararların onaylanmasına ve kendisini övecek başka insanlara ihtiyaç duymaktadır ve bunu bir bencillik olarak tanımlayan Mandeville aslında toplumun iyi işleminin sağlayan şeyin bu olduğunu öne sürmektedir. Yani bu ihtiyaç bir bencillik ise bencillik de toplumu iyiye sürüklemektedir mantığıyla hareket edilir. Ancak belirtmek gerekir ki sempati ile övülme isteği arasında belli başlı benzerlikler vardır. Bu sebeptendir ki Smith’in Mandeville’den etkilendiğini söylemek yanlış olmaz.

Övülme isteğinin sempati ile benzerliğini göstermek gerekirse, başkalarının bakışlarını kişinin kendi üstünde görmesi onların kişiye sempati ile bakmasını

sağlamak aslında övölme, onaylanma isteğinin bir alt tezahürü gibidir, çok benzerler fakat aynı değildirler.

Ardından Smith'in '*Ulusların Zenginliği*' kitabı gelmiştir. Bu kitap ile birlikte Smith aslında Mandeville'nin fikirlerine daha da yaklaşarak toplumun iyiye gitmesinin yolu bireyin kendisini düşünmesinden geçtiğini savunur ve şu sözlerle ifade eder: "Yemeğimizi kasabın, biracının ya da fırıncının yardımseverliğinden dolayı değil, onların kendi çıkarlarını gözetmeleri nedeniyle elde ederiz. Onların insancılıklarına değil, bencilliklerine sesleniriz ve hiçbir zaman kendi ihtiyaçlarımızdan değil, onların kazançlarından sözederiz." (Smith, 1997).

1789'da '*Ahlak ve Yasama İlkelerine Giriş*' faydacılığın temellerini atan Bentham gelir. İnsanların yegâne görevi acıdan kaçarak hazza koşmaktır. Haz olgusu hesaplanabilme, ölçülebilme kapasitesine sahip psikolojik bir olgudur. Betham'ın iktisada getirdiği bu yenilikle birlikte; faydanın maksimizasyonu, bencillik ve çıkar gibi olgular da gelişme göstermeye başlamıştır. Ancak Mandeville'den farklı olarak bunu insanlar doğal olarak yapmakta iken Betham'da ise bencillik olgusu bilfiil istenerek yapılmaktadır.

4.2 İKİNCİ DÖNEM DAVRANIŞSAL İKTİSAT

Bu bölüm marjinal etkilenmeler sonucunda değişen iktisat akımının aslında tekrar psikolojinin menziline girişini bağlayan bir bölümdür.

20.Yüzyılda iktisatçılar yeni oluşum halinde olan, olgunlaşmamış psikoloji kavramına mesafeli davranmakta hem bu bilimin toyluğundan hem de Bentham'ın yaptığı psikolojik atıflara sıcak bakmayarak bu yaklaşmayı tasvip etmemektedir. Bu sebeple olmalıdır ki iktisat kendisini diğer sosyal bilimlerden bir soyutlama sürecine girmiş, iktisat teorileri pür cebirsel kanıtlar haline gelmiştir. Bu süreçte önceleri 'politik iktisat' olarak ortaya çıkan bilim dalı artık 'iktisat' olarak bir değişim sürecinden geçmiştir. 20. Yüzyılda Lionel Robbins'in '*rasyonel tercih teorisi*' iktisadı boyunduruğu altına almış ve rasyonel insan kavramının oluşmasını sağlamıştır.

Bu gelişmeler sonucunda alternatif fayda teorileri birer birer etki kaybederek ortada sadece ölçülebilir fayda teorileri kalmıştır. Fayda teorilerinin etki kaybı münasebetiyle özellikle Pareto ile güçlenen 'Ordinal Fayda' kavramı davranışsal

iktisat açısından olumsuz olsa da hesaplanabilir bir fayda mantığından yola çıkarak ‘refah iktisadı’ ve ‘kalkınma-büyüme’ gibi kavramların literatüre girmesine yardımcı olmuştur.

Bütün bunlar olurken iktisadın psikolojik yanından söz eden bir kitle de mevcuttur. Büyük buhran sonrası Keynes’in de katkıları ile güçlenen ‘Kurumsal İktisat’ grubu. Grubun temsilcileri; Parker, Thorstein ve Veblen gibi iktisatçılardır. Veblen’in tüketicilerin tüketimlerini yaparken etkisinde kaldıkları ‘Snoop’ etkisi nihayetinde bir psikolojik etkidir. Bu ekole Keynes’in katkısını ise en belirgin katkılarından biriyle açıklayalım: Spekülatif amaçlı para talebi, insanların para talebini harcama ve ihtiyatlılıktan haricen bir tür kazanç sağlama güdüsü (arzusu) ile spekülasyon yapmak için kullandığını savunmuş ve bunun psikolojik bir olgu olduğu bilinci ile hareket etmiştir.

Bu etkilerden yara almadan kurtulan neoklasik iktisat ekolü bir sonraki adımda yeni bir isimle karşılaşmak üzeredir: Herbert Simon. Simon pek çok alanda yaptığı çalışmalarla dikkatleri üstüne çekmiş ve iktisat literatürüne kazandırdığı ‘sınırlı rasyonellik’ kavramı ile Nobel ödülü almış aynı zamanda neoklasik iktisat kültüründe bir gedik açmayı başarmıştır. Bu bahsedilen kavrama kadar yalnızlaşan iktisat artık gerisin geri dönerek psikolojiye doğru ilerlemeye başlamıştır. İlk kez 1957’de ortaya atılan bu kavram Katona, Scitovsky, Leibenstein gibi iktisatçıların iktisadı psikolojiye yaklaştırmalarına da ön ayak olmuştur (Şen ve İncekara, 2012).

20. Yüzyılı yarıladığımızda psikolojide ‘Davranışsalıcılar’ın etkin olması da artık iktisat ve psikolojinin kucaklaşmasını hızlandırmıştır. 2.Dünya Savaşı ile baş döndürücü bir hıza ulaşan teknoloji sayesinde ise artık daha kolay yapılan araştırmalar, insanların iç dünyasıyla ilgili sorulara da cevap vermek için psikoloji açısından biçilmiş kaftan konumuna gelmişti. Psikoloji dalında, Simon’un da omuz verdiği ‘bilişsel’ gelişim ile beraber bu soruların cevaplarını verme sürecine geçilmiştir. Davranışsal iktisat alanının özünde beslendiği alan, bilişsel bilimdir (Küçüksucu, Konya ve Karaçor, 2017).

4.3 ÜÇÜNCÜ DÖNEM DAVRANIŞSAL İKTİSAT

Davranışsal iktisatta üçüncü dönemi, şimdi ki zamana yakın çalışmalar oluşturmaktadır. Bu dönemde davranışsal iktisadın kendi ayakları üzerinde durabildiği aynı zamanda bu ayak seslerini uzaktan da duyulabildiği bir zaman kesitidir.

Bu döneme özellikle damgasını vuran psikolog asıllı iktisatçılar; Daniel Kahneman ve Amos Tversky'dir. İkilinin çalışmalarının odak noktaları şöyledir: Birincisi insanların yanlış karar vermelerinin altında yatan psikolojik etmenlere dair yaptıkları çalışmalar kısacası kişilerin bilişsel kısa yolları, ikinci olarak beklenen fayda teorisinin eleştirisine müteakip oluşturdukları 'beklenti' teorisidir ve bu teori esasında insanların risk altında karar verme davranışını incelemektedir.

Bu noktada belirtilmesi gerekir ki, daha öncesinde neoklasik dönemden yakın döneme geçişte etkin olan Simon gibi iktisatçıların etkin olduğu dönemde çoğunlukla çalışmalar mevcut iktisadı kaldırıp yerine yeni teoriler kurma üzerine ilerlerken, bu dönemde Kahneman ve Tversky'nin çalışmaları mevcut iktisadı kaldırmak değil revize etmek, güncelleştirmek amacıyla yapılan çalışmalardır. Çünkü ikilinin yaptığı çalışmalar incelenirse mevcut iktisattan bilgilerden de yararlandığı ve doğru bulunan bilgilerin değiştirilmesinin söz konusu olmadığı anlaşılabilir durumdadır. Bu sebeple, değindiğimiz görüş ve yöntem ayrılığı bazı iktisatçılara göre yeni dönem iktisadı da ikiye ayıran bir durum olarak karşımıza çıkmaktadır. Zaman içinde tartışmalar, farklı görüşler ortaya çıksa da günümüzde davranışsal iktisatçılar için neoklasik iktisadı reddeden, ona alternatif arayan bir konumda değildir (Dumludağ ve Ruben, 2018).

Son dönemlerde George Akerlof, Joseph Stiglitz, Mullanaithan ve Rabin gibi iktisatçılar da davranışsal iktisada katkıda bulunmuşlardır. Camerer'e göre son dönemin temsilcisi olarak nitelenen bu iktisatçılar teorilerinde doğrudan psikolojiden etkilenirken, Akerlof, Frank ve Shiller gibi iktisatçılar ise, rasyonellik kuralını sorgulayan, önermelerinde daha az psikolojiden etkilenmişlerdir (Küçüksucu vd., 2017: 269). Ayrıca nörolojide yaşanan gelişmeler de bu konudaki çalışmalara kolaylık sağlasa da, bu konuda belli başlı endişeler mevcuttur vardır. Endişeler ise bu kadar gelişmeler sonucunda iktisat biliminde insanı ortaya çıkarmaya çalışırken

insanı bir meta gibi kullanımının başlaması ve araştırmalar konusunda insanoğlunun dozajı ayarlayamama ihtimalinin mevcut olmasıdır.

Son tahlilde dikkat edilirse ülkemiz dışında bu bilim dalı çok hareketli ve gelişme halindedir. Bir sonraki bölümde Türkiye’de ki gelişmelerden bahsedileceği üzere de görülebilir ki Türkiye bu konuda yeterli hıza henüz ulaşamamıştır. Davranışsal iktisadın özellikle güçlü ekonomiye sahip ülkelerde ortaya çıkması da yalnızca tesadüfle açıklanacak kadar iyimser bir yoruma razı gelmemektedir.

4.4 TÜRKİYE’DE DAVRANIŞSAL İKTİSAT

Buraya kadar davranışsal iktisadın dünyadaki yankılarından bahsedildikten sonra bu konuyla alakalı Türkiye’de ki adımları ele alınması yararlı olabilecektir. Her ne kadar Türkiye’de davranışsal iktisat konusu yeni bir alan olsa da gün geçtikçe akademisyenlerin bu alana dair makaleleri, yüksek lisans yapan öğrenciler bu konudaki tezleri umut verici bir şekilde artmaktadır.

Davranışsal iktisat alanında dikkat çeken çalışmalardan birisi Gökhan Karabulut, Alparslan Akay ve Peter Martinsson’un ortak çalışması olan dini ibadetlerin insanların işbirliği ve cezalandırma dürtülerini nasıl etkilediği üzerine yapılan çalışmadır. Çalışmacılar ‘Ramazan Ayı’ merkezinde kamusal mal oyununa dair bulgulardan belli sonuçlar elde etmek istemişlerdir. Sonuçlar gösteriyor ki Ramazan ayının tamamında oruç tutanların işbirliği düzeylerinde, hiç ya da bir miktar tutanlara göre istatistiksel bir farklılık görülmemekteyken, cezalandırma oranları daha düşük olmaktadır (Akın ve Urhan, 2009).

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

ANKET SORULARI VE BULGULAR

1. ANKETİN AMACI

Anketin amacı özellikle birinci bölümün sonlarında bahsi geçen yanlış kararların psikolojik temelleri hakkındaki etkilerin birer soru ile test edilmesi üzerinedir. Bölümde mevcut olan on bir etkinin ayırımı için bireylere on yedi soru sorulmuştur. Amaç bu sorularla kişilerin gerçekten bahsi geçen yanlışlara düşüp düşmeyeceğini test etmektir.

2. ANKETİN METODU

Anketimiz hem birebir hem de sanal ortam üzerinden gerçekleştirilmiştir. Bire bir gerçekleştirilen anket kaynakçada belirtilen site veri tabanına ayrıca işlenmiştir. Anketimiz 27 Mayıs ve 28 Mayıs tarihleri arasında yapılmış olup 29 Mayıs gecesi yanıtların toplanma işlemine son verilmiştir. Son tahlilde, çoğunlukla Ankara ve çevre ilçelerini oluşturan tüketicilere sorduğumuz sorulara toplamda 1.062 gerçek kişi katılmıştır.

3. ANKET SORULARI

Bu bölümde anket sorularının hangi etkiye tekabül ettiğini ve müteakiben bu soruyu sormadaki amacın ve sorulardan çıkmasını beklenen cevapların izahı verilecektir. Belirtmek gerekir ki sorular özgündür.

İlk adım olarak kişilerin yaşını, mesleğini, cinsiyetini ve eğitim durumunu öğrenmek için sorular sorulmuştur. Bunu sorulmasındaki amaç, sorulan kitlenin tanınmasıdır. Ardından soru başlığı altında anket soruları verilmektedir.

Soru

Mutluluğunuza bir puan veriniz. ()

Ekonominin durumuna ilişkin bir puan veriniz. ()

Bu soru aynı şekilde sadece yer yani sıra farkı gözetilerek anket sonunda tekrar sorulmuştur. Burada birinci amaç, enflasyonist ekonomimizde bireylerin mutluluğu ile ekonomi arasında bir ilişki kurmaktır. İkinci amaç ise soruların farklı sorulması hususu ise insanların ne kadar tutarlı olduğunu tespitini yanı sıra yine insanların soruların yerleri değiştirildiğinde cevapların nasıl değişiklikler gösterdiğinin tespitinde bulunmaktadır. Kaldı ki bu tezde açıklanan ilk etkinin sonucuna temel oluşturmaktadır. Bu etki ‘çerçeveleme’ etkisidir. Çerçeveleme etkisi sebebiyle kişiler farklı sunumlarda aynı kararları vermesi halinde kişiler bu etkiden etkilenmiyor denilebilmektedir.

Soru

+ Telefon numaranızın son iki rakamını yazınız.

+ Bu yazılan sayıya 100 TL daha eklediğinizde çıkan sayı kadar maaşınıza zam yapılmasını ister miydiniz?

- ☐ Evet, isterdim
- ☐ Hayır, istemezdim

+ Fiyat artışları düşünüldüğünde bu zammın yeterli olacağını düşünüyor musunuz? Bir cümle ile cevabınızı açıklayınız.

- ☐ Evet, Düşünüyorum.

Hayır, Düşünmüyorum.

Bu soru iki adımdan oluşmaktadır. İnsanların enflasyonist ortamda zam fikrini ne kadar arzuladığı birinci sorunun cevabını oluşturmaktadır. İkinci soruyu sormadaki amaç ise ikinci bir etkiyi gözlemlemeye yardımcı olacaktır ki bu etki ‘çıpalama’ etkisidir. Dikkatli bakılırsa insanlara zam oranları ile alakalı olmayan bir bilgi verilmiş ve insanlar bu bilgi ile kendilerine bir zam oranı belirleme gayretine girmişlerdir. Eğer insanlar bu gayretlerini tamamlarlar ise kişiler çıpalama etkisinden etkilenmektedir denilebilmektedir.

Soru

+ Yaşadığınız ülkede enflasyon olduğunu nasıl anlarsınız?

- Haberlerden
- Çarşıda pazarda harcadığım paradan
- Çevremdeki insanların söylediklerinden

Sorunun kaynağını oluşturan etki ‘hazırda bulunma’ etkisidir. Bu soruyu sorarak aslında ölçmeye çalışılan durum, kişiler enflasyon hakkındaki bilgileri kendi yaşadıkları hayattan mı yoksa yaşamlarında ‘hazırda bulunan’ kişilerden mi öğrenmektedirler. Eğer insanlar burada üçüncü şıkkı işaretlerlerse kişilerin hazırda bulunma etkisinden etkilendiklerini söyleyebilmek mümkündür.

Soru

+ Ülke ekonomimizin, gelecek sene şu anki durumdan daha iyi olabileceğine inanıyor musunuz?

- Evet, inanıyorum
- Hayır, inanmıyorum

Sebebinizi bir cümle ile açıklayınız.

Bu sorudaki etkinin adı ‘iyimserlik ve aşırı güven’ etkisidir. Buradaki sorunun temelini aslında insanların sebebe yazdıkları cümleler oluşturmaktadır. İnsanlar birinci şıkkı seçerler ise ve nedenlerinde elle tutulabilir bir sebep sunamazlarsa, insanların iyimser davrandığını söylemek mümkün gelir. Eğer ikinciye seçerlerse yine ellerinde somut bilgiler olması lazım gelmektedir kaldı ki burada da eğer somut bilgiler mevcut olmaz ise burada da insanların ekonomi hakkındaki bilgilerinin zayıf olduğu kanaatine ulaşılabilir.

Soru

+ Devlet, ekonomik sorunları çözmek için size hoşunuza gitmeyecek iki seçenek sunmuştur. Hangisini seçersiniz?

- Bugün ki vergileri iki kat arttırmak.
- İki yıl sonraki vergileri üç kat arttırmak

Etki: Kayıptan kaçınmadır. İnsanların kayıptan kaçınmaları bu tezden önce yapılan çeşitli çalışmalar ile kanıtlanmıştır. Ne var ki bu durum soruda aslında şöyle bir temele dayandırmak istenilmiştir: Çoğunlukla enflasyon yaşayan ülkelerde çözüm toplam talebi kısma yoluna giderek sağlanmaktadır. Bu sebeple enflasyonu kontrol altına alınırken belli kayıplar verilecek ve bu kayıpların insanların nazarında nasıl bir izdüşümü olacağı görülmek istenmiştir. Burada birinci şıkkı etkiye düşmeyen rasyonel insanların tercihleri oluştururken, ikinci şık ise ‘kayıpta kaçınma’yı göstermektedir.

Soru

+ Maaşınız 1000 TL, Enflasyon oranı %10 ve işvereninizin bu duruma karşılık size yapmayı teklif ettiği zam 100TL. Bu teklif sizi mutlu eder miydi? (Zam oranı %10)

- Evet, mutlu ederdi, artan maaşımla daha fazla şey alabilirim
- Hayır, mutlu etmezdi, artan maaşımla daha fazla şey alamam.

Etki: Parasal yanılma etkisi. İktisat literatürüne Keynes tarafından kazandırılan bu kavramın denenmesi amacıyla anketin yapıldığı kişilere ufak bir hesaplama işlemi sunulmuştur. Bu soruyu sorduktan sonraki beklenti, rasyonel insanların işaretlemesi gereken şık olan ikinci şıkkın baskın gelmesidir. Eğer birinci şık baskın gelirse insanların enflasyonist ortamda zamlarının oranı hakkında ‘parasal yanılma’ya düştükleri söylenebilecektir.

Soru

+ Bir telekomünikasyon şirketi ‘**enflasyonla topyekûn mücadele**’ kapsamında yeni tariflere çıkarmakta ve bu tariflerin daha ucuz olduğu konusunda size bilgilendirme mesajı göndermektedir. Ancak, yeni tarifelere dâhil olabilmek için müşteri hizmetlerini aramanız gerekmektedir. Yeni tarife şu anki tarifenizden 2 TL daha ucuzdur.

- İşlemin ne kadar süreceği önemli değil. Eğer yararlı ise müşteri hizmetlerini arar ve yeni tarifelere dâhil olurum.
- Müşteri hizmetlerini arayacak kadar vaktim yok, mevcut tarifemle idare edebilirim.

Etki: Statüko etkisidir. Ülkede enflasyon olgusunun var oluşuyla birlikte kişilerin hem ufak kazançlara olan yönelimi artmaya tasarruf yetisinin güçlenmeye başlamasını test etmek amacıyla 2TL gibi cüz'i bir miktar kullanılmış hem de ufak bir miktar için insanların gerçekten müşteri hizmetlerini arama zahmetine girip girmeyeceklerini yani statüko konumlarını koruyup korumayacaklarını gözlemlemek amacıyla bu soru sorulmuştur. Rasyonel bireylerin işaretleyeceği şık birinci şıktır. Nihayetinde kendilerine parasal bir tasarruf sağlayabilme imkanı vermektedir. Statükocu irrasyonel bireyler ise ikinci şıkkı işaretleyeceklerdir.

Soru

+ Kendinize yeni bir elbise alırken neleri dikkate alırsınız? Birden fazla şık işaretleyebilirsiniz?

- Malın Fiyatını
- Benzer elbisenin başka bir mağazadaki fiyatını
- Maddi durumumu
- Elbiseye para vermek yerine alabileceğim başka şeyleri
- Daha önce aynı mağazadan aldığım fakat beğenmediğim elbiseyi

Etki: Alternatif maliyet etkisidir. İnsanlar, kararlarını alırken çoğunlukla işin görünen gerçek maliyetlerini hesaplamakta fakat bu insanları irrasyonel kararlara yönlendirmektedir. Her seçişin bir vazgeçiş olduğunun bilincinde olması gereken rasyonel insanın özellikle dördüncü şıkka ağırlıklı olarak önem vermesi gerekmektedir. Sonuncu şıkkın konulması amacı ise aslında bir nevi örnekleme sorununa değinmektir. Eğer ankete katılan kişiler son şıkka yönelirler ise bu onların o mağazadan aldıkları bir örnek ile bütün mağazadaki elbiseler adına bir çıkarım yapmalarına sebep olması irrasyonel bir karar teşkil etmektedir.

Soru

+ Türkiye dışındaki ülkelerin ekonomik durumunu **daha çok** nasıl takip ediyorsunuz?

- Yayınlanan istatistik verilerinden
- Orada yaşayan tanıdıklarımın

Etki: Örnekleme etkisi. Önceki sorunun son şıkkında kendisini bir nebze olsun hissettiren bu etkiyi tekrar ayrı bir sorgulama noktası haline getirmek amacıyla bu soru sorulmuştur. Burada irrasyonel karar ikinci şıkkı temsil etmektedir. Ancak bakıldığı zaman insanların bilgi edinmek için tabi ki istatistiki veriye bakması gerekli olup başka herhangi bir kaynaktan bilgi edinmesi farazi bir bilgi olacağı için irrasyonel olacaktır.

Soru

+ Tekrar düşünün ve ekonominin durumuna puan verin ()

+ Tekrar düşünün ve mutluluğunuza bir puan verin ()

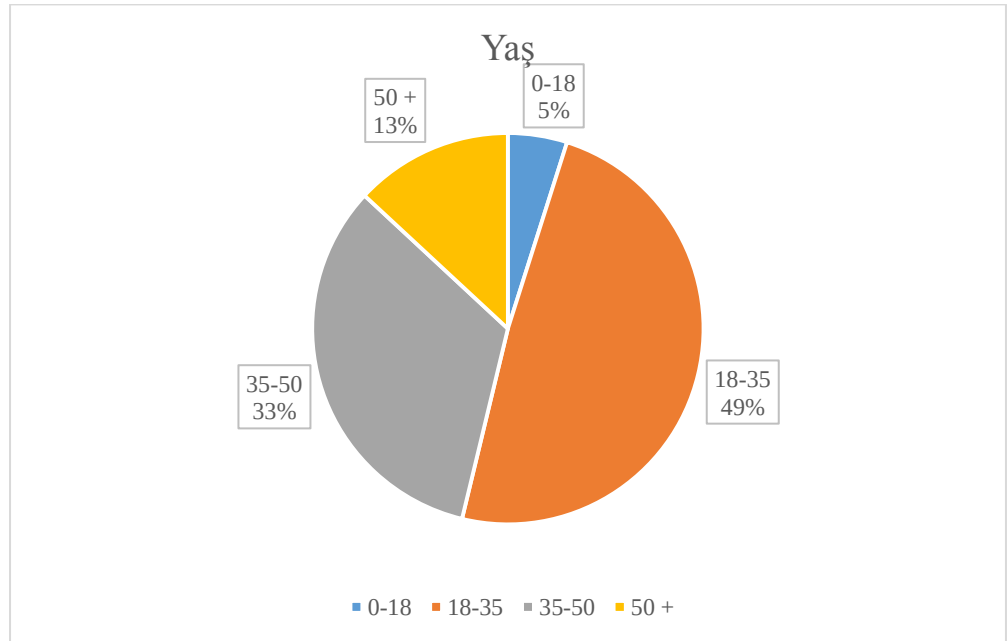
Bu soru ilk sorumuz ile aynı olup açıklamaları birinci soruda mevcuttur.

4. ANKET BULGULARI

Başlamadan belirtilmelidir ki insanlara sorulan ilk dört soru dahil edilerek on yedi sorunun istatistiki verileri ve yorumları yapılacaktır.

1. Soru: Yaşınız?

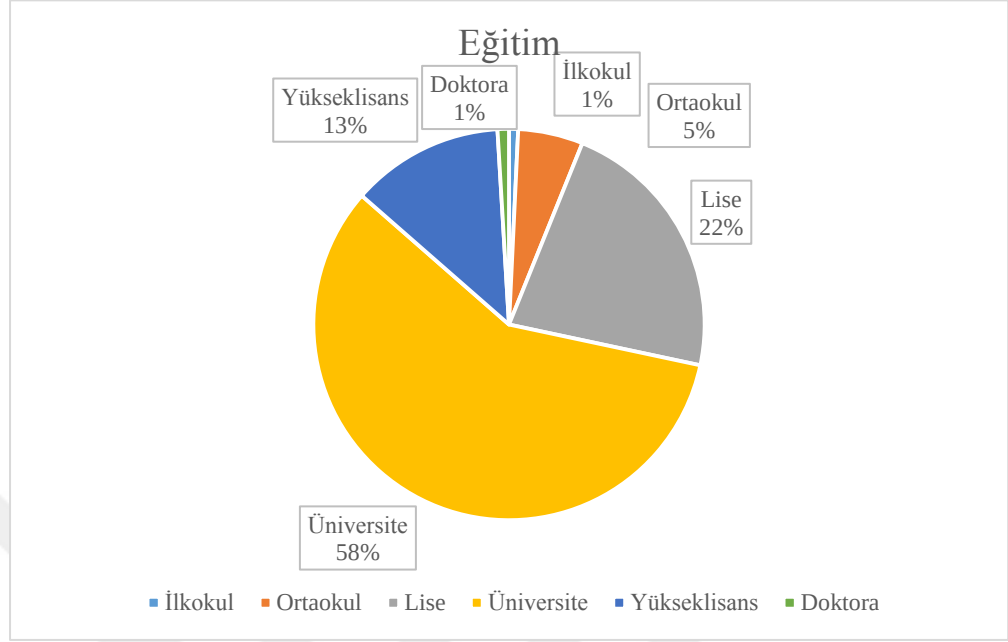
Tablo 3.1: Anketin yapıldığı kişilerin yaşları grafiği



0-18: 52 kişi, 18-35: 519 kişi, 35-50: 352 kişi, 50+: 139 kişi.

2. Soru: Eğitim Durumunuz

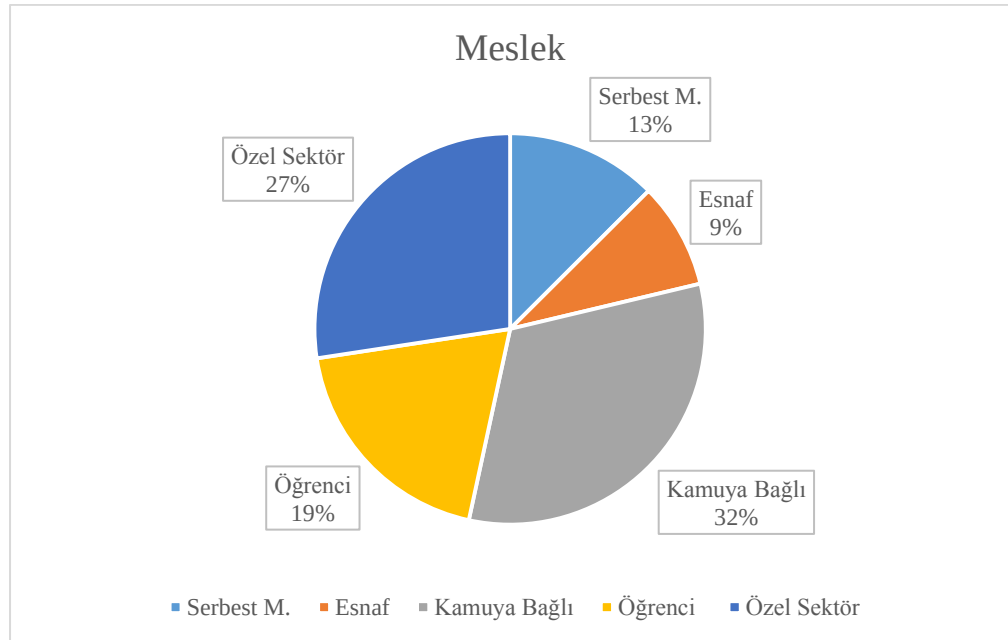
Tablo 3.2: Ankete katılanların eğitim durumu



İlkokul: 8 kişi, Ortaokul: 57 kişi, Lise: 236 kişi, Üniversite: 617 kişi, Yüksek lisans: 134 kişi ve Doktora: 10 kişidir.

3. Soru: Mesleğiniz

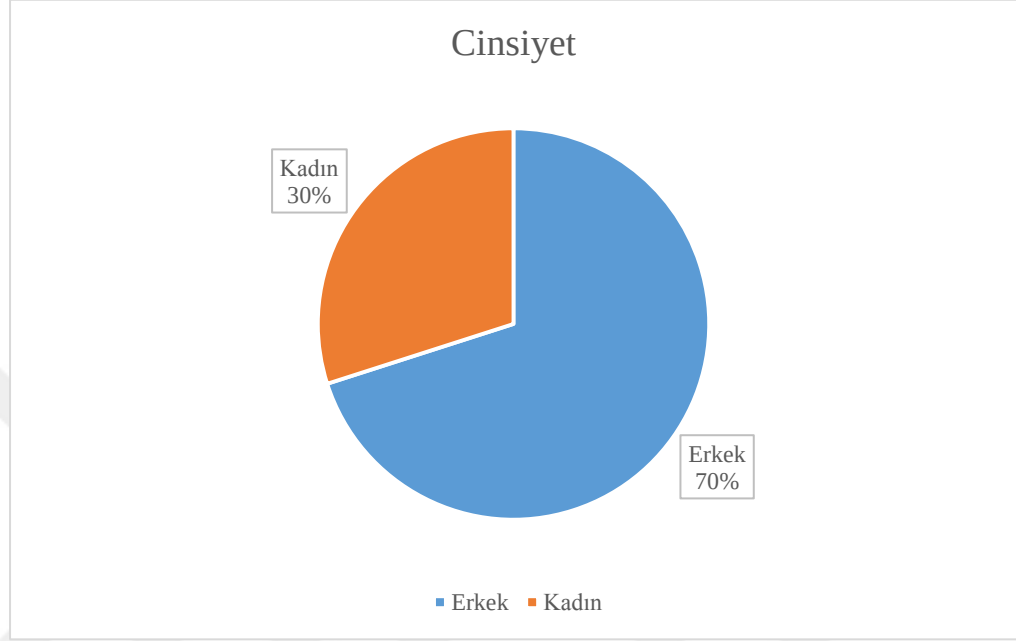
Tablo 3.3: Ankete katılanların mesleği grafiği



Serbest Meslek: 133 kişi, Esnaf: 93 kişi, Kamuya bağlı: 341 kişi, Öğrenci: 204 kişi, Özel Sektör: 291 kişi.

4. Soru: Cinsiyetiniz

Tablo 3.4: Ankete katılanların cinsiyeti



Erkek: 744 kişi, Kadın: 318 kişi.

5-6 ile 16-17. Sorular: Mutluluğunuza 1 ile 10 arası bir puan verin ve Ekonominin durumuna ilişkin 1 ile 10 arası bir puan verin

Karşılaştırmalı olarak verilecek bu dört soru da önceki başlıkta belirtildiği gibi hem kişilerin cevaplarında tutarlı olmasını hem de soruların yerleri değiştirildiğinde cevaplarda bir değişiklik etkisi yaratabilecek ‘çerçeveleme etkisi’nin varlığı araştırılmaktadır. Tabloda birinci durumda sorular mutluluk ve ekonomi olarak sorulmuşken ikinci durumda ekonomi ve mutluluk olarak sorulmuştur.

Tablo 3.5: Mutluluk ve ekonomi arasındaki tutarlılık ve çerçeveleme etkisi

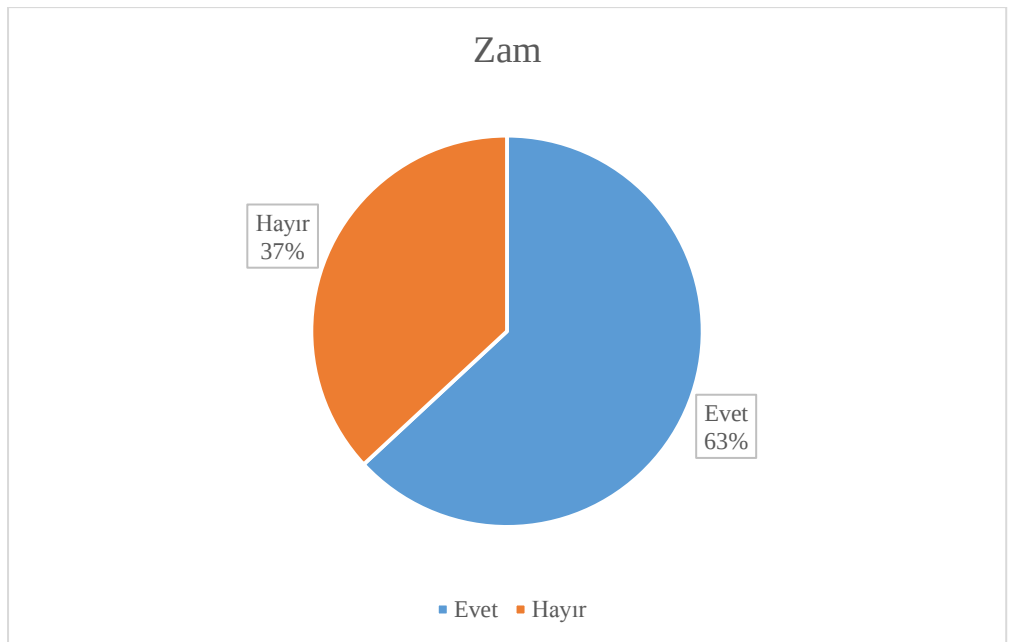
1.Durum (5 ve 6 numaralı sorular)		2.Durum (16 ve 17 numaralı sorular)	
Mutluluk	Ekonomi	Ekonomi	Mutluluk
1.50 kişi (%4,7)	1.224 kişi (%21,1)	1.267 kişi (%25,2)	1.70 kişi (%6,6)
2.24 kişi (%2,3)	2. 110 kişi (%10,4)	2.169 kişi (%15,9)	2.45 kişi (%4,2)
3.62 kişi (%5,8)	3.201 kişi (%18,9)	3.248 kişi (%23,4)	3.95 kişi (%9)

4.86 kişi (%8,1)	4.137 kişi (%12,9)	4.142 kişi (%13,4)	4.113 kişi (%10,7)
5.171 kişi (%16,1)	5.151 kişi (%14,2)	5.94 kişi (%8,9)	5.192 kişi (%18,1)
6.134 kişi (%12,6)	6.94 kişi (%8,9)	6.68 kişi (%6,4)	6.130 kişi (%12,3)
7.223 kişi (%21)	7.87 kişi (%8,2)	7.39 kişi (%3,7)	7.164 kişi (%15,5)
8.186 kişi (%17,5)	8.38 kişi (%3,6)	8.19 kişi (%1,8)	8.155 kişi (%14,6)
9.63 kişi (%5,9)	9.10 kişi (%0,9)	9.7 kişi (%0,7)	9.50 kişi (%4,7)
10.62 kişi (%5,8)	10.9 kişi (%0,8)	10.8 kişi (%0,8)	10.47 kişi (%4,4)

İlk olarak tutarlılık açısından bakıldığında ankete katılanların ekonomi konusunda kısmen tutarlı iken mutluluk konusunda tutarsız olduğu görülmektedir. Çünkü birinci durumda ekonomiye verilen puan 1 iken ikinci durumda da bir olmasına karşın özellikle bir, iki ve üç numaralı puanların arttığını gözlemlenmektedir. Mutlulukta ise tam tutarsızlık hâkimdir. Sebebi ise mutluluğun puan değiştirmiş ve iki puan aşağıya kaymış olmasıdır. Buradan hareketle söylenebilir ki ekonomide bir enflasyon sorunu olduğu ve insanların bundan memnun olmadığı açıktır. Kaldı ki insanlara önce ekonomiyi sorup ardından mutlulukları sorulduğunda ise insanların mutlulukları düşmeye başlamıştır. Bu durum çerçeveleme etkisinin gerçekleştiğini göstermektedir.

7. Soru: Telefon numaranızın son iki rakamını bir yere yazın ve bu sayıya 100 ekleyiniz. Çıkan sayı kadar maaşınıza zam yapılmasını ister miydiniz? (Bu soru 8. Soru ile birlikte yorumlanacaktır.)

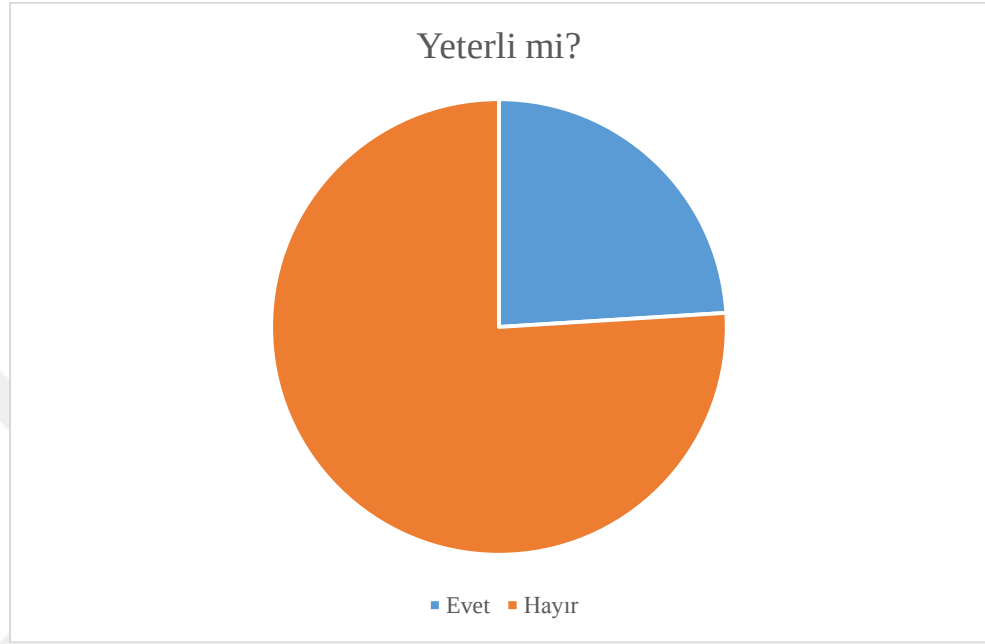
Tablo 3.6: Zam ister miydiniz?



Evet: 670 kişi, Hayır: 392 kişi

8.Soru: Fiyat artışları düşünüldüğünde bir önceki soruda bulduğunuz zam miktarı sizce yeterli olacak mıdır?

Tablo 3.7: Bir önceki sorudaki zammın yeterli olup olmayacağı



Evet: 255 kişi, Hayır: 807 kişi.

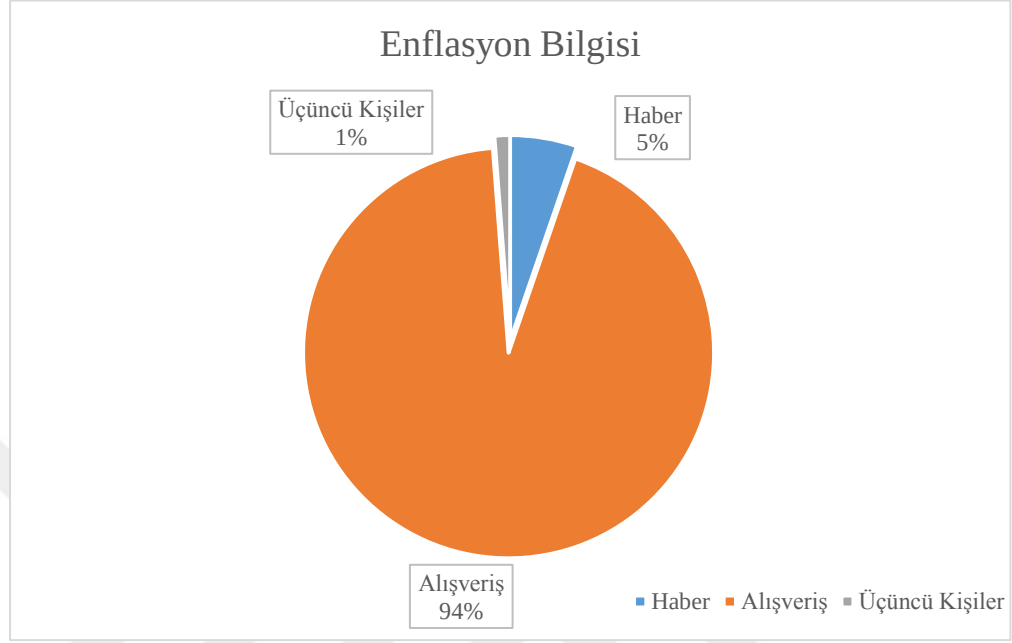
Klasik bir çıpalama örneği olan bu soruda kendilerine alakasız veriler verdiğimiz anketi yapan tüketiciler kendilerine bu verilerle bir zam oranı belirlemeyi denemiş ve çıpalama etkisi altında kalmışlardır. Halbuki ankette zorunlu olmayan tek soru olan bu soruyu boş bırakma şansları varken hakkında aslında hiç bilgileri olmayan bu konuyla ilgili zam hesaplaması gayreti ile etkinin alanına çıpa atmışlardır.

9. Soru: Yaşadığınız ülkede enflasyon olduğunu nasıl anlarsınız?

Tablo 3.8'in yorumu ise şöyledir, burada test edilen konu 'hazırda bulunma' konusudur. Beklenen cevap daha çok üçüncü kişiler olsa da bireyler rasyonel davranarak kendi tecrübelerini esas almışlardır. Ancak burada haklı olarak hissedilir enflasyonist durumların çok da dış kaynaklardan öğrenilmediği de dikkate alınmalıdır. Eğer bir ülkede gerçekten hissedilen bir enflasyon var ise bunun en

büyük kanıtı çarşı pazar gibi alışveriş yapılan mahallerde alım gücünü yani fiyatlara dair gözlemlenerek edinilen bilgiler olacaktır.

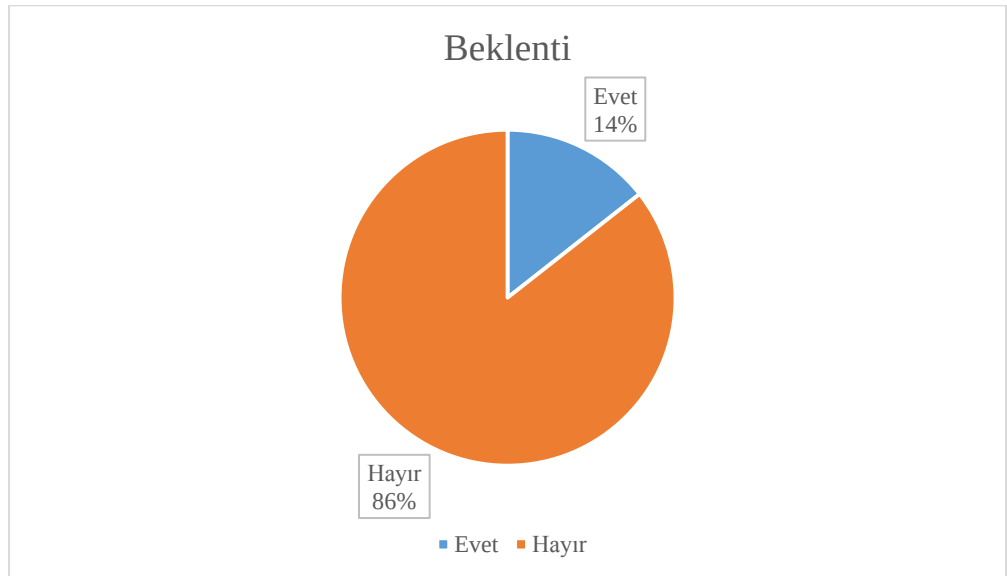
Tablo 3.8: Enflasyon Bilgisi



Alışveriş: 993 kişi, Haber: 56 kişi, Üçüncü kişiler: 13 kişi.

10. Soru: Ülke ekonomimizin gelecek yıl şu anki durumundan daha iyi olacağına inanıyor musunuz? Sebebinizi bir cümleyle açıklayınız.

Tablo 3.9: Beklenti



Evet: 153 kişi, Hayır: 909 kişi.

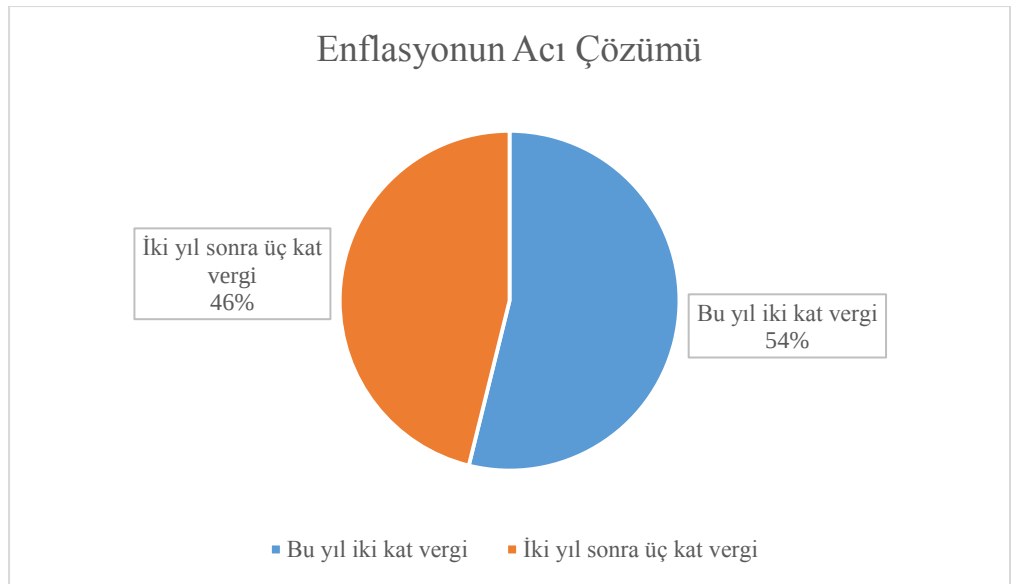
İyimserlik ve aşırı güven yanılgısının tahmini için sorulan bu soruda beklenti aslında yoğunluğun ‘Evet’ şıkında yaşanmasıydı en nihayetinde insanlar aidiyet hissettiği kendisine ait olan şeylere ‘toz kondurmama’ tavrını takınma eğilimindedir. Fakat buradan da anlaşılmaktadır ki enflasyon gibi insanların cebini yakan olgular insanların iyimser bakışlarını köreltmektedir. Yine belirtilmelidir ki siyasi cevaplar çıkarıldığında sebep cümleleri daha çok ‘umut’ gibi ‘inanç’ gibi soyut kavramlardan oluşmaktadır. Ayrıca bu anketin bulgularının bir önemli sonucu daha mevcuttur. İktisat literatüründe ‘Fisher Denklemi’ olarak var olan ve aslında nominal faiz puanının ‘beklenen’ enflasyon gibi psikolojik bir olguya da bağlı olduğunu gösteren denklem göz önüne alınırsa enflasyon beklentisinin yükseleceğini ve bunun da psikolojik de bir olgu olan gelecekteki enflasyonun varlığını etkileyeceğini söyleyebilir.

Fisher Denklemi: $i: r + \pi^e$

İ: nominal faiz, r: reel faiz ve son simge ise beklenen enflasyonu temsil eder.

11. Soru: Devlet, ekonomik sorunların çözümü için size hoşunuza gitmeyecek iki çözüm sunmuştur. Hangisini seçersiniz?

Tablo 3.10: Enflasyonun acı çözümü

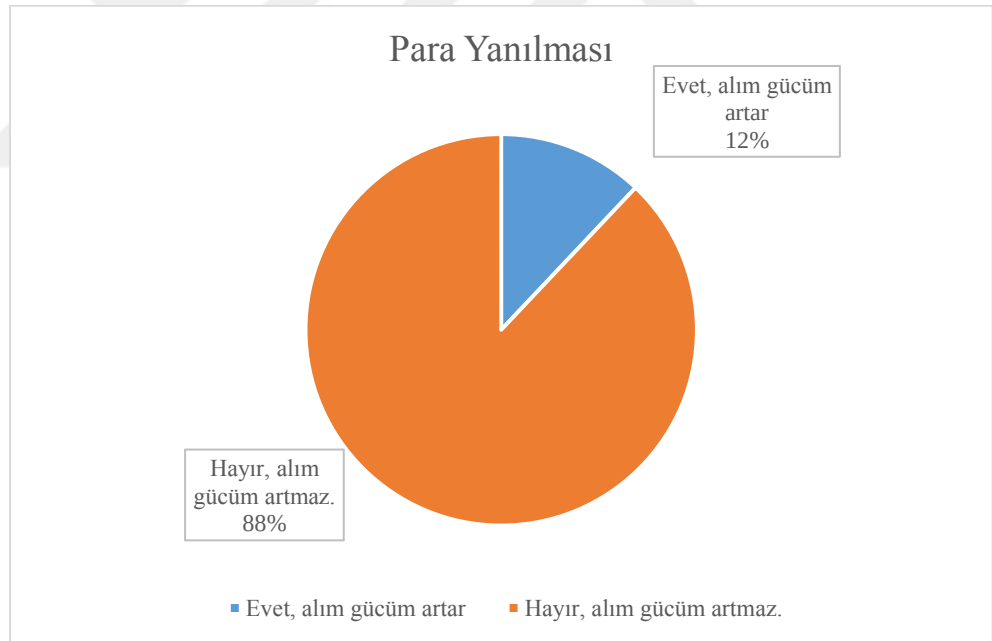


Bu yıl iki kat vergi: 572 kişi, iki yıl sonra üç kat vergi: 490 kişi

Bu soru ile insanların kayıptan kaçınması gözlemlenmek istenmiştir. Enflasyon yaşayan ülkelerde, bu durumu dizginlemenin en çok tercih edilen yolu toplam talebi kırmaktır. Bu acı reçeteyi ankette tüketiciye sorulduğunda aslında beklenen cevabı vermedikleri görülmüştür. İnsanlar iki yıl sonra üç kat vergi seçeneğini işaretleseydi rahatlıkla bunun bir ‘kayıptan kaçınma’ olduğu söylenebilirdi. Her ne kadar oranlar birbirinden çok uzak olmasa da bireyler rasyonel olarak bu yıl vergilerin iki kat artmasını istemiş ve kayıptan kaçınma düşüncesiyle değil mantıksal açıdan doğru olanı seçmeyi başarmıştır.

12. Soru: Maaşınız 1000 TL, enflasyon oranı %10 ve işvereninizin bu duruma karşılık size yapmayı teklif ettiği zam 100 TL. Bu teklif sizi mutlu eder miydi? (Zam oranı %10)

Tablo 3.11: Para yanılması



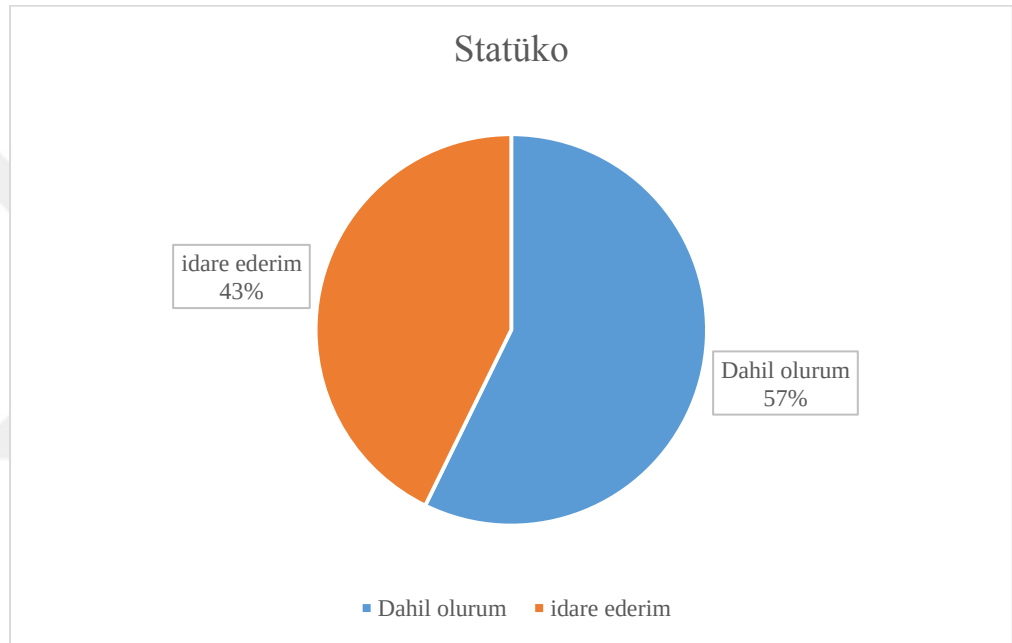
Evet: 128 kişi, Hayır: 934 kişi.

Para yanılması, enflasyon ile aynı şekilde artan maaşın aslında alım gücünün değişmeyişi kişinin fark edebilmesi olarak tanımlanabilir. Buradan hareketle, ankete katılan tüketicilerden 128 kişinin para yanılmasına sahip olduğu görülebilmektedir. Ufak bir hesaplama yaptırarak kişilerin bunu görüp

göremeyeceğini araştırılmıştır. Görüldüğü üzere özellikle enflasyonist ortamda tüketiciler para yanılmasına düşmeyerek doğru şıkkı işaretlemişlerdir.

13. Soru: Bir telekomünikasyon şirketi ‘enflasyonla topyekûn mücadele’ kapsamında yeni tarifeler çıkarmakta ve bu tarifelerin daha ucuz olduğu konusunda size bilgilendirme mesajı göndermektedir. Ancak, yeni tarifelere dâhil olabilmek için müşteri hizmetlerini aramanız gerekmektedir. Yeni tarife şu anki tarifenizden 2 TL daha ucuzdur.

Tablo 3.12: Statüko



Dâhil olurum: 608 kişi, idare ederim: 454 kişi.

Statükoculuk önceki bölümlerde açıkladığı üzere kısaca ‘aman, her neyse’ mottosuyla açıklayalım. Değişiklikler karşısında kişinin pozisyon almasını engelleyen bir olgudur. Bunun varlığını test etmek namına sorulan soruda göreceli olarak daha büyük çoğunluğun müşteri hizmetlerini arayarak kampanyaya dâhil olacağı görülmektedir. Bu sebeple denilebilir ki ki enflasyonist ortamda tüketiciler ‘Statüko’ yanılışına düşmemektedir. Kaldı ki enflasyonun tasarruf etme olgusunu güçlendirdiği önceki bölümlerde belirtilmiştir, kişiler sorulan bu soru karşısında ‘hiç değilse 2TL’ diyerek tabiri caiz ise rahatlarını bozarak müşteri hizmetlerini arayacaklarını söylemişlerdir. Bu açıklamalardan da anlaşılacağı üzere baskın olan

taraf arzu edilen rasyonel kararı simgeleyen şık olmuştur. Bu da demektir ki kişiler ‘statüko’ sorunsalına sahip değildir, en azından daha büyük bir çoğunluğu denilebilir.

14. Soru: Kendinize yeni bir elbise alırken neleri dikkate alırsınız? Birden fazla şık işaretleyebilirsiniz?

Tablo 3.13: Alternatif maliyet ve örneklem sorunu

Alternatif Maliyet ve Örnekleme
1. Malın Fiyatı: 783 kişi (%73,8)
2. Benzer bir malın başka mağazadaki fiyatı: 603 kişi (%56,8)
3. Maddi durumum: 812 kişi (%76,5)
4. Elbiseye para vermek yerine alabileceğim şeyleri: 297 kişi (%28)
5. Daha önce aynı mağazadan alıp beğenmediğim elbiseyi: 120 kişi (%11,3)

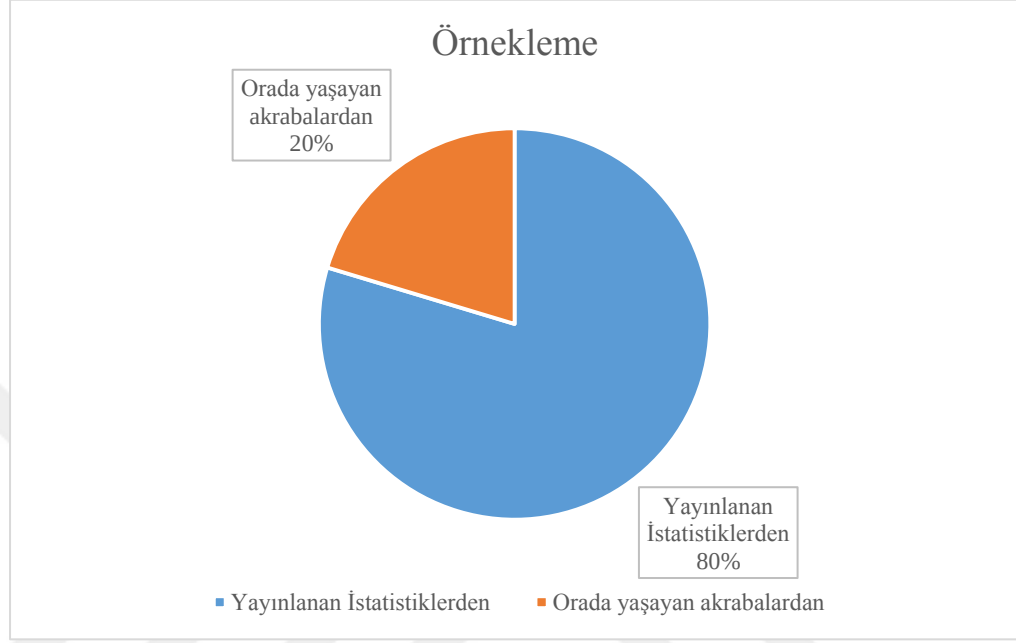
Alternatif maliyet kişiler seçimlerini yaparken onlara yapmadıklarını hatırlatmak için var olan bir kavramdır. Nihayetinde bu da bir zihinsel yanılgı olarak kabul edilebilir çünkü rasyonel insanlar aslında her şeyi bilen ve hesaplayan varlıklardır. Alternatif maliyeti temsil eden şık dördüncü şıktır. Buradan da anlaşılacağı üzere ankete katılanların sadece %28’i yaptıkları seçimlerin simetrik tarafını da düşünmektedir. Örneklem sorununun birinci ayağını teşkil eden beşinci madde ise insanların aslında örneklem sorununa düşmediğini göstermektedir ki daha net bir cevap bir sonraki soruda verilecektir. Soruya dair yorum yapmak gerekirse, anketten çıkan sonuç insanlar bir şey satın alırken daha önce aynı mağazadan aldıkları eşyaların kalitesine tarzına vs. bakarak değil de daha objektif bakabilme kabiliyetine vakıftırlar. İnsanlar özellikle malın fiyatına ve gelirine bakmakta devamında ise piyasadaki fiyat araştırmasına önem vermektedir.

15. Soru: Türkiye dışındaki ülkelerin ekonomik durumunu daha çok nasıl takip ediyorsunuz?

Tablo 3.14’de gösterilen sorunun cevabı sonucunda kişilerin örneklem yargısına düşüp düşmediğini araştırılmıştır. Örneklem, insanın fikirlerini bir örnek üzerinden yürütmesidir. Soru ile bağlantılı olarak örnek verilirse, Türkiye dışındaki yerlerin adetleri, haberleri genelde orada yaşayan akrabalarından öğrenildiği gerçek hayattan bilinen bir kesittir. Bu biraz ekonomiye dönük yorumlanırsa ortaya bu soru çıkmaktadır. Sonuçlardan da anlaşılacağı üzere, ankete katılanlar diğer ülkelerdeki ekonomik bilgileri, yayınlanan istatistiki verilerden takip ettiklerini beyan

etmişlerdir. Burada örnekleme yanılıısına düşürecek olan şık diğer şık olup buradan yola çıkarak denilebilir ki özellikle ekonomik olayları tüketiciler kulaktan dolma bilgilere ‘örneklemelere’ dayanarak değil, istatistiki bilgilere bakarak öğrenmektedir.

Tablo 3.14: Örnekleme



Orada yaşayan akrabalarından: 216 kişi, yayınlanan istatistiklerden: 846 kişi.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

İktisadi insan kavramının, davranışsal iktisat ile birlikte eleştirilmeye başlaması bu konudaki çalışmalar hız kazandırmıştır. Elinizde ki tez bu örneklerden biri olup enflasyon üzerine yapılan bir çalışmadır.

Çalışmanın teori kısmı özellikle tüketiciyi tanıma, anket kısmı ise enflasyon ile tüketici arasındaki bağı sıkılaştırmaya çalışmıştır.

Temel kavramlar kısmında fayda başlığı altında belirtilen teorilerden beklenti teorisi kapsamında bulunan psikolojik etkilerin anket üzerinden test edilmesi ve belki de toplumun nasıl bir psikolojik alt yapıya sahip olduğunu gösterme gayretindeki bir çalışmadır.

Bir diğer husus, iktisat bilimindeki rasyonalite kavramının varlığının çürütülmesi üzerinedir. Bu kavramın artık çok da tutulmayan sadece teorileri basitleştirme adına kullanılabilecek bir kavram olduğu düşünülebilmektedir. En nihayetinde iktisat bilimi gibi bir bilimin ayaklarının yere basması, gerçekçi olması, daha açık bir ifadeyle daha rasyonel olması lüzum gelmektedir.

Simon'un tam rasyonellik kavramına sınırlı rasyonellik teorisiyle açtığı yarıyı genişleterek, buradan psikolojik unsurları güçlendirilmiş ve gerçek hayat ile rabitası kuvvetli bir insan teorisi peyda olacağı düşünülmektedir.

Bireylerin rasyonel düşünmeleri önündeki engelleri öncelikle, bireylerin kendisi sonrasında ise tabi oldukları ülke yöneticilerinin kaldırması gerektiğini ve rasyonellik kavramına yaklaşmak adına topyekûn bir adım atılması ihtiyacı düşünülmektedir.

Eğer ki bu durum gerçekleşirse, belki de ekonomide 'konjöntür' olarak tabir edilen değişimlerin dahi etkileri hafifleyecektir. Çünkü bilinmezlik, aşırı değişkenlik gibi kavramlar ekonominin seyrini olumsuz olarak etkilemektedir. Bu bilinmezlik ve değişkenlik kavramlarının daha stabil hale getirilebilmesi amacıyla sorun merkezden çözümlenmeli ve insanın iç dünyasına dair daha çok bilgi öğrenilerek daha etkin ekonomi politikaları türetilmelidir.

İkinci bölüme dair sonuçlar ise şöyledir, iktisat bilimi daha yakından bakılırsa öncesinde zaten pek çok bilim dalı ile ilişki içerisindeydi. Bir sosyal bilim dalı olan iktisadın kendisini yüksek oranda matematik ile ifade etme çabasına anlam verilememektedir.

Fakat konu ile alakalı olarak, son yıllarda yapılan çalışmaların sayısı artmış ve özellikle iktisat gibi çoğunluğu insan merkezli olan bazı sosyal bilimlerle iktisadın arası düzelmeye başlamıştır.

Bu kaynaşmanın, iktisat dâhil diğer bilim dallarının da yararına olduğunu söylemek gerekir. Çünkü her birisi insanın farklı yönlerini ele alsa da kendince bir yönünü iyi bilmektedir ve bin bilsen de bir bilene danış sözü mucibince iktisat biliminin insan hakkında bir bilene daha danışması gerektiği düşünülmektedir.

Çok sınırlı bilgi verme imkânımızın olduğu ikinci bölümde bu kaynaşmanın temelini oluşturan birkaç bilim dalından bahsedilmişti. Bunun yanı sıra biyolojiden antropolojiye, kimyadan matematiğe kadar iktisadın her bilim dalından insan hakkında öğreneceği çok şey olduğu söylenebilir.

İkinci bölümün sonlarında ise davranışsal iktisadın tarihine yapılan geri dönüşte asıl amaç günümüz hakkında bilgi verilebilmesidir. Nihayetinde iktisada dair bir yeniliği ortaya çıktığı durumlarda bu konuyla alakalı çalışmaların artması arzulanmaktadır.

Kaldı ki dünyada davranışsal iktisat, her ne kadar Türkiye’de yeni de olsa, diğer ülkelerde nasıl işlediğine dair bilgi edinilebilmesi mümkündür. Dikkat edilirse bu alana eğilmeye başlayan ekonomik sistemler eğilmeyenlere göre daha başarılı olabilmektedir.

Bu sebeple Türkiye’de bir ‘Davranışsal İktisat Kurulu’nun oluşturulmasını, iktisat fakültelerinde yeni bir ders olarak ‘Davranışsal İktisat’ ve ‘Psikoloji’ gibi derslerin okutulması arzulanmaktadır.

Tabi ki özellikle tez içerisine bulunan sosyoloji, felsefe gibi derslerinde konulması durumunda büyük yararı olabileceği düşünülmektedir.

Son olarak anket sonuçlarına ilişkin değerlendirme ise şu şekildedir, anket çalışmasında amaç insanların çeşitli etkiler altında yanlış kararlardan verdiği zaten önceki çalışmalarda kanıtlanmış hususlar idi.

Anket çalışmasında öncesinde değinilen etkilerden ne ıkanlarının acaba hangilerinin Türkiye’de özellikle bulunduğunu keşfetmek arzulanmıştır.

Sonuçlar itibariyle bakılırsa, özellikle ülke insanlarda psikolojik engeller; çıpalama, alternatif maliyet ve çerçeveleme yanılığı olduğunu söylenebilir.

Bu etkiler göz önüne alınarak, eğer istenirse, ekonomik politikaların türetilmesinde bir farklılık yaratılabilir. İnsanlar bu etkiler ortadan kaldırılarak daha rasyonel davranmaya itilebilir. Rasyonel davranan bir toplum, öngörülebilir bir toplum demektir.

Son olarak, anket çalışmasına bakılarak kesin bilgiler alınamayacağı da ortadadır. Anket alışması yapılmasındaki amaç aslında ‘Davranışsal İktisat’ kavramını tıpkı neoklasik iktisatta olduğu gibi sadece teoriyle sınırlamak yerine bunun en net muhakeme edilebileceği ayrıca konunun merkezini oluşturan tüketicie indirgemektir.

KAYNAKÇA

- Akdere, Ç, ve Büyükboyacı, M. (2018). Davranışsal İktisat ve Sınırlı Rasyonellik Varsayımı. *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar* (2.Baskı) içinde (107-139). Ankara: İmge Kitabevi.
- Akerlof, G., Shiller, R. (2018). *Hayvansal Güdüler* (2.Baskı). (N. Domaniç ve L. Konyar). İstanbul: Scala Yayıncılık.
- Akın, Z, ve Urhan, B. (2009). İktisat Deneysel Bir Bilim Olmaya Mı Başlıyor?. *İktisat, İşletme ve Finans*, Sayı.25, 9-28.
- Aksoy, T, ve Şahin, I. (2015). Belirsizlik Altında Karar Alma: Geleneksel ve Modern Yaklaşımlar. *İktisat Politikaları Araştırmaları Dergisi*, Sayı.2, 1-28.
- Aktan, C. (2009). Ahlak ve Ahlak Felsefesine Giriş. *Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi*. Sayı.1, 38-59.
- Akyıldız, H. (2008). Tartışılan Boyutlarıyla ‘Homo Economicus’. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Sayı.13, 29-40.
- Alada, D. (1988). İktisat Düşüncesinde Felsefi Yaklaşımın Önemi. *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, Sayı.59, 1-17.
- Aristoteles. (2017). *Politika* (3.Baskı). (F. Akderin, Çev.). İstanbul: Say Yayınları. (M.Ö 400).
- Aydın, M. (2013). Jeremy Bentham’ın Ahlak Anlayışı ve Felicific Calculus. *II. Türkiye Lisansüstü Çalışmaları Kongresi-Bildiriler Kitabı III*, Sayı.3, 1-14.
- Aydın, Ü, ve Ağan, B. (2016). Rasyonel Olmayan Kararların Finansal Yatırım Tercihleri Üzerindeki Etkisi: Davranışsal Finans Çerçevesinde Bir Uygulama. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, Sayı.12, 95-112.
- Basılğan, M. (2010). Alman Tarihçi Okulu’nun Joseph Alois Schumpeter Üzerine Etkisi. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, Sayı.65, 23-50.
- Bocock, R. (1997). *Tüketim* (1.Baskı). (İ. Kutluk, Çev.). Ankara: Dost Kitabevi Yayınları. (1993).
- Buğra, A. (1995). *İktisatçılar ve İnsanlar* (1.Baskı). İstanbul: İletişim Yayınları.

- Bulmuş, İ. (2008). *Mikro İktisat* (6.Baskı). Ankara: Dumat Ofset.
- Can, Y. (2012). İktisatta Psikolojik İnsan Faktörü: Davranışsal İktisat. *Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi*, Sayı.4, 91-98.
- Cirhinlioğlu, Z. (Ed.). (2008). *Modern Sosyoloji Kuramları* (1.Baskı). İstanbul: Gündoğan Yayınları.
- Çağla, C. (2007). *MILL* (1.Baskı). İstanbul: Say Yayınları.
- Çakar, T, ve Neyse, L. (2018). İktisadi Kararların Biyolojik Temelleri: Nöroiktisat. *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar* (2.Baskı) içinde (405-426). Ankara: İmge Kitabevi.
- Çalık, Ü, ve Düzü, G. (2009). İktisat ve Psikoloji. *Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi*, Sayı.18, 1-13.
- Çetin, T. (2012). Yeni Kurumsal İktisat. *Sosyoloji Konferansları*, Sayı.45, 43-73.
- Çiftçi, H. (2017). İktisadın Farklı Bir Çehresi; Nöroiktisat. *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, Sayı.3, 1-15
- Çokgezen, M. (2007). *Homoekonomikus* (2.Baskı). Ankara: Liberte Yayınları.
- Davut, L. (1997). Tüketici Davranışları ve Rasyonellik. *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, Sayı.52, 169-179.
- Demir, Ö. (2012). *Bilim Felsefesi* (1.Baskı). Ankara: Sentez Yayınları.
- Demir, Ö. (2013). *Akıl ve Çıkar Davranışsal İktisat Açısından Rasyonel Olmanın Rasyonelliği* (1.Baskı). Ankara: Sentez Yayıncılık.
- Demir, Ö. (2013). *İktisat ve Ahlak* (2.Baskı). Ankara: Liberte Yayınları.
- Demirel, S, ve Artan, S. (2016). Nöroiktisat ve İktisat Biliminin Geleceğine İlişkin Tartışmalar. *Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi*, Sayı.1, 1-28.
- Diamond, P. ve Vartiainen, H. (2016). *Davranışsal İktisat ve Davranışsal İktisadın Uygulamaları* (1.Baskı). (H. Kamilçelevi, Çev.). Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık. (2007).
- Diş, S. (2017). Bentham ve Mill'in Klasik Faydacılığı Bağlamında Mutluluk Problemi. *Temaşa Erciyes Üniversitesi Felsefe Bölümü Dergisi*, Sayı.7, 80-100.

- Dumludağ, D.,Ruben E.(2015). Davranışsal İktisadın Gelişimi, *İktisat ve Toplum*, Sayı.58, 4-9
- Durmaz, Y., Oruç, R, ve Kurtlar, M. (2011). Kişisel Faktörlerin Tüketici Satın Alma Davranışlarına Etkisi Üzerine Bir Araştırma. *Akademik Yaklaşımlar Dergisi*, Sayı.2, 114-133.
- Durusoy, S. (2008). İktisat Biliminin Yeri ve Yöntemi Neden Sorgulanıyor?.*Uluslararası İnsan Bilimleri Dergisi*, Sayı.5, 1-26.
- Eke, B. (1982). Tüketicinin Sosyolojik Anlamı. *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, 413-428.
- Eren, A. Ve Kırmızıaltın E. (Ed.). (2018). *İktisat Sosyolojisi Kurucu Düşünürler ve İktisat Okulları Özelinde Bir Çalışma* (1.Baskı). Ankara: Heretik Yayıncılık.
- Eren, E, ve Uysal, E. (2017). İktisatta Yeni Heteredoks Gelişmeler. *Kırklareli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Sayı.6, 134-151.
- Esen, R, ve Toıgonbaeva, D. (2011). Psikoloji ve İktisadın Birleşimi Olarak, Davranışsal İktisat. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, Sayı.6, 287-321.
- Fidan, M. (2011). Kobi Kredi Piyasasında Asimetrik Bilgi ve Ahlaki Tehlike: Laleli Örneği. *Maliye Finans Yazıları*, Sayı.90, 41-57.
- Fine, B. ve Saad-Filho A. (2012). *Marx'ın Kapitali* (2.Baskı). (N. Satlıgan, Çev.). İstanbul: Yordam Kitap. (2010).
- Gökdemir, Ö, ve Öztürk, M. (2018). Fayda, Sosyal Seçim ve Mutluluk. *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar* (2.Baskı) içinde (199-222). Ankara: İmge Kitabevi.
- Günör, R. (2016). Bernard Mandeville'in Arıların Masalı Adlı Eseri Hakkında Bir İnceleme. *İdil Dergisi*, Sayı. 22, 521-536.
- Güven, E. (2009). Hedonik Tüketim: Kavramsal Bir İnceleme. *T.C Anadolu Bil Meslek Yüksekokulu*, Sayı.13, 65-72.
- Han, E. ve Kaya, A. (2013). *Kalkınma Ekonomisi* (8.Baskı). Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.

- Kabaş, T. (2013). İktisat Sosyolojisinin Doğuşu ve Yükselişi. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Sayı.22, 13-24.
- Kabaş, T. (2018). İktisat Sosyolojisi: İktisat ile Sosyoloji Arasındaki Köprü. *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, Sayı.73, 252-259.
- Kablamacı, B. (2011). İçeridekiler - Dışarıdakiler Teorisi Üzerine Bir Değerlendirme. *Sosyal Bilimler Dergisi*, Sayı.2, 54-62.
- Kahneman, D, &Tversky, A. (1979). ProspectTheory: An Analysis of Decision Under Risk. *Econometrica*, Sayı.47, 263-291.
- Kahneman, D. (2017). *Hızlı ve Yavaş Düşünme* (7.Baskı). (O. Deniztekin ve F. Deniztekin, Çev.). İstanbul: Varlık Yayınları. (2011).
- Kamber, S. (2018). Davranışsal İktisat ve Rasyonellik Varsayımı: Literatür İncelemesi. *Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, Sayı.7, 168-199.
- Kamilçelebi, H. (2012). Davranışsal İktisadın Neoklasik İktisat Fayda Teorilerine Eleştirisi ve Davranışsal İktisatta Fayda – Mutluluk İlişkisi. *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, Sayı.4, 55-65.
- Kamilçelebi, H. (2013). Davranışsal İktisatta Deneyimlenen Fayda ve Karar Faydası Arasındaki Bir Fark ve Bir Deney. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Sayı.15, 447-456.
- Karagöl, V. (2017). İktisadın Bilimselliği ve Bilim Felsefesi Bağlamında Pozitif-Normatif İktisat Ayrımı. *İktisat ve Toplum*, Sayı.77, 74-77.
- Kaya, C. (2012). Etik Değerlerden Sapmanın Muhasebesi. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, Sayı.4, 19-27.
- Kaymakçı, Ö. (2018). Politik İktisadın ‘Rasyonel’ Temelleri. *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar* (2.Baskı) içinde (53-73). Ankara: İmge Kitabevi.
- Kaynaş, M. (2012). *Tüketicilerin Mantıksal Olmayan Davranışlarının Ekonomik Sonuçları* (Yayınlanmamış YL Tezi). Kültür Üniversitesi, İstanbul.
- Kesici, H. (2010). Adam Smith ve Ahlak Teorisi. *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, Sayı.58, 89-97.

- Keskin, U. (2018). Belirsizlik ve İnsan Davranışları. *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar* (2.Baskı) içinde (141-164). Ankara: İmge Kitabevi.
- Kızılkaya, E. (2004). Friedrich Nietzsche'nin Joseph A. Schumpeter'in İktisat Düşüncesi Üzerindeki Etkisine Dair Bir Not. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, Sayı.5, 197-212.
- Kızılkaya, E. (2017). İktisadi İnsanın Davranışı ve *SpiritusAnimalis*. *Researcher: SocialScienceStudies*, Sayı.4, 254-263.
- Kitapçı, İ. (2017). Rasyonaliteden İrrasyonaliteye: Davranışsal İktisat Yaklaşımı ve Bilişsel Önyargılar. *Maliye Araştırmalar Dergisi*, Sayı.3, 85-102.
- Kula, S, ve Çakar, B. (2015). Maslow İhtiyaçlar Hiyerarşisi Bağlamında Toplumda Bireylerin Güvenlik Algısı ve Yaşam Doyumu Arasındaki İlişki. *Bartın Üniversitesi İİBF Dergisi*, Sayı.6, 191-210.
- Kurtulmuş, N. (1989). İki Farklı İnsan Modelinin Analizi: Ekonomik İnsan-Davranışçı İnsan. *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası*, Sayı.47, 167-187.
- Kutlu, S. (2010). İktisatta Yöntem: GlennFox'un Penceresinden İktisada Metodolojik Bir Yaklaşım. *Sosyal Bilimler Dergisi*, Sayı.4, 93-101.
- Küçüksucu, M., Konya, S, ve Karaçor, Z, (2017). Davranışsal İktisat Ekseninde Psikolojik Arka Plan. *International Congress on Politic, EconomicandSocialStudies*, Sayı. 2, 253-283.
- Önder, İ. (2012). İktisat Psikolojisi. *Maliye Araştırma Merkezi Konferansları*, Sayı.34, 178-187.
- Önder, İ. (2015). İktisat ve Psikoloji. *İktisat ve Toplum*, Sayı.58, 34-38.
- Öneş, U. (2014). Risk Alma Davranışı: Davranışsal İktisat Açısından Bir Gözden Geçirme. *Kriz Dergisi*, Sayı.22, 21-31.
- Özalp, A. (2011). Homo PoliticusVersus Homo Economicus: Yurttaş/Birey İkiliğini Aşmak. *Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi*, Sayı.3, 23-35.
- Özatay, F. (2013). *Parasal İktisat: Kuram ve Politika* (3.Baskı). Ankara: Efil Yayınevi.

- Özel, H. (2016). Sosyal Bilimin ‘‘İnsansızlaşması’’?. *İktisat ve Toplum*, Sayı.69, 4-10.
- Özel, M. (2006). Bir İktisat Klasığı Olarak İbn Haldun’un *Mukaddime*’si. *Dîvân İlmi Araştırmalar*, Sayı.21, 1-8.
- Özer, A. (2016). HerbertSimon’un Yönetim Bilimine Katkıları Üzerine Değerlendirmeler. *HAK-İŞ Uluslararası Emek ve Toplum Dergisi*, Sayı.5, 160-185.
- Özsoy, İ. (2009). İktisadî Adamdan Toplum Adamına. *Ahmet Yesevi Üniversitesi Bilig*, Sayı.48, 177-204.
- Özsungur, F, ve Güven, S. (2017). Tüketici Davranışlarını Etkileyen Sosyal Faktörler ve Aile. *International Journal of Eurasian Education and Culture*, Sayı.3, 127-142.
- Pıçak, M, ve Barut, N. (2018). İktisadın Psikolojik Yönü Olarak İnsan Faktörüne Bakış-Davranışsal İktisat. *European Congress on Economic Issues*, Sayı.4, 248-252.
- Robinson, J. (1984). *İktisat Felsefesi* (1.Baskı). (V.Savaş, Çev.). İstanbul: Marmara Üniversitesi Yayınları. (1962).
- Ruben, E, ve Dumludağ, D. (2018). İktisat ve Psikoloji. *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar* (2.Baskı) içinde (33-52). Ankara: İmge Kitabevi.
- Ruben, E. (2011). *İktisadın Unuttuğu İnsan* (1.Baskı). İstanbul: Bağlam Yayıncılık.
- Sam, N. (2008). Yoksulluğa Bir Yaklaşım Biçimi: Kapasite Yaklaşımı. *Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Sayı.27, 59-70.
- Sarfati, M. (2005). Rasyonallite ve Neoklasik Kuram. *Ekonomik Yaklaşım*, Sayı.16, 103-130.
- Sarfati, M. ve Atamtürk, B.(Ed.). (2015). *İktisat Sadece İktisat Değildir* (1.Baskı). Ankara: Efil Yayınevi.
- Satıcı, Ö. (1998). *Tüketici Pazarları ve Alıcı Davranışları*. (Yayınlanmamış YL Tezi). Ankara Üniversitesi, Ankara.
- Seçilmiş, E. (2017). İktisada Freudyen Bakış. *İktisat ve Toplum*, Sayı.77, 52-59

- Sefil, S, ve Çilingiroğlu, H. (2011). Davranışsal Finansın Temelleri: Karar Vermenin Bilişsel ve Duygusal Eğilimleri. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Sayı.19, 247-268.
- Smith, A. (1997). *Ulusların Zenginliği* (2. Baskı). (A.Yunus – M.Bakırcı). İstanbul: Alan Yayıncılık. (1776).
- Smith, A. (2007). *Ulusların Zenginliği 2* (4.Baskı). (M.Saltoğlu). Ankara: Palme Yayınları. (1776).
- Soyer, E. (2018). Davranışsal İktisat ve Politika Geliştirme. *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar* (2.Baskı) içinde (75-105). Ankara: İmge Kitabevi.
- Sözlük, (b.t). <http://sozluk.gov.tr>, (Erişim Tarihi: 01.06.2019).
- Sunar, L. (2012). Weber'in İktisat Sosyolojisi: Uygarlığı Anlamanın Anahtarı Olarak İktisadi Zihniyet. *Sosyoloji Konferansları*, Sayı.45, 19-42.
- Şen, S, ve İncekara, B. (2012). İktisat ve Psikoloji Etkileşiminde Davranışsal İktisat. *Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi*, Sayı.4, 235-244.
- Şener, U. (2015). Beklenen Fayda Yaklaşımı ve Bu Yaklaşımın Sistemik İhlalleri. *İstanbul Aydın Üniversitesi Dergisi*, Sayı.27, 37-68.
- Şeniğne, B. (2011). *Rasyonalite Kavramına DeneySEL ve Davranışsal İktisat Bağlamında Yeni Bir Bakış Açısı: 'Nöroiktisat'*. (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Marmara Üniversitesi, İstanbul.
- Şentürk, F, ve Fındık, H. (2014). Rasyonel Karar Alan Ekonomik Birimin Risk Altında Verdiği Kararlara Davranışsal Yaklaşım: Kahneman – Tversky Beklenti Teorisi Perspektifinden Eleştirel Bir Bakış. *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*, Sayı.11, 127-139.
- Şimşek, H. (2018). *Davranışsal İktisadın Politika Yapımına Etkisi*, <http://ijopec.co.uk/wp-content/uploads/2019/04/2018-38.pdf>, (Erişim Tarihi: 15.05.2019).
- Tak, A. (2017). Sabri F. Ülgener, İktisadi Hayat, Tasavvuf, Geleneksel Dünya ve İslam'ın Yeni Teolojisi. *FSM İlmî Araştırmalar İnsan ve Toplum Bilimleri Dergisi*, Sayı.10, 299-325.

- Taşdemir, M. (2006). Dinamik Genel Denge Modellerinde Zamanlararası Tercihler: İndirgenmiş Fayda Teorisi ve Yetersizlikleri. *Selçuk Üniversitesi İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, Sayı.6, 115-129.
- Taşdemir, M. (2007). Belirsizlik Altında Tercihler ve Beklenen Fayda Modelinin Yetersizlikleri. *Sosyal Bilimler Dergisi*, Sayı.1, 307-318.
- Tatlılıoğlu, K. (2015). Ekonomi ve Psikoloji İlişkisinin İnsan Davranışları Bağlamında Genel Bir Değerlendirmesi. *IV. Uluslararası Türk Dünyası Ekonomi Forumu*, Sayı.4, 215-228.
- Tekin, B. (2016). Beklenen Fayda ve Beklenti Teorileri Bağlamında Geleneksel Finans – Davranışsal Finans Ayrımı. *Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies*, Sayı.2, 75-107.
- Thaler, R. ve Sunstein, C. (2018). *Dürtme (Nudge)* (6.Baskı). (E. Günsel, Çev.). İstanbul: Pegasus Yayıncılık. (2008).
- Torun, F. ve Duran, H. (2010). Sabri F. Ülgener ve İki Eseri Üzerine Bir Değerlendirme. *Sosyoloji Konferansları*, Sayı.42, 63-75.
- Tozlu, A. (2016). Karar Verme Yaklaşımları Üzerinde HerbertSimon Hegemonyası. *Sayıştay Dergisi*, Sayı.102, 27-45.
- Tunalı, H. ve Özkan, İ. (2016). Türkiye’de Tüketici Güven Endeksi ve Tüketici Fiyat Endeksi Arasındaki İlişkinin Ampirik Analizi. *İktisat Politikaları Araştırmalar Dergisi*, Sayı.2, 54-67.
- Türk Ceza Kanunu*, (b.t). <https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.5237.pdf>, (Erişim Tarihi: 17.07.2019).
- Türk Medeni Kanunu*, (b.t). <https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.4721.pdf>, (Erişim Tarihi: 17.07.2019).
- Türk Ticaret Kanunu*, (b.t). <https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.6102.pdf>, (Erişim Tarihi: 17.07.2019).
- Türk, Z. (2018). Hedonik ve Faydacı Tüketim Eğiliminin Plansız Satın Alma Davranışı Üzerindeki Etkisi: Bir Araştırma. *Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, Sayı.9, 854-878.

- Ulusoy, A. (2015). *Maliye Politikası* (8.Baskı). Trabzon: Derya Kitabevi.
- Ünsal, E. (2005). *Makro İktisat* (6.Baskı). Ankara: İmaj Yayınevi.
- Ünsal, E. (2012). *Mikro İktisat* (9.Baskı). Ankara: İmaj Yayınevi
- Veenhoven, R, ve Dumludağ, D. (2018). İktisat ve Mutluluk: Bugün Daha Mutlu Muyoruz?.*İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar* (2.Baskı) içinde (223-251). Ankara: İmge Kitabevi.
- Vergi Usul Kanunu*, (b.t). <https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.4.213.pdf>, (Erişim Tarihi: 17.07.2019).
- Yaşar, O. (2015). Davranışsal Karar Verme Modelleri: Teori ve Uygulamadaki Süreçlerin Karşılaştırmalı Analizi. *Örgütsel Davranış Kongresi*, Sayı.3, 1-5.
- Yavuz, Ş. (2013). Türk Toplumunun Tüketim Toplumuna Dönüşümünde Reklamcılığın Rolü. *İletişim Kuram ve Araştırma Dergisi*, Sayı.36, 219-240.
- Yıldırım, E. (2006). *İbn-i Haldun'un İktisadi ve Mali Düşünceleri*. (Yayınlanmamış YL Tezi). Dumlupınar Üniversitesi, Kütahya.
- Yıldırım, Y. (2016). Tüketicinin Satın Alma Karar Sürecinde Bilgi Kaynakları ve Güvenirlikleri: Referans Grubu Olarak Yakın Çevrenin Etkisinin İncelenmesi. *Akademik Yaklaşımlar Dergisi*, Sayı.7, 214-231.
- Yılmaz, F. (2012). İktisat, Kurumsal İktisat ve İktisat Sosyolojisi. *Sosyoloji Konferansları*, Sayı.45, 1-17.
- Yiğit, A. (2018). Davranışsal İktisadın Anlaşılmasına Yönelik Bir Literatür Taraması. *Manisa Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Sayı.16, 161-190.
- Yönder, E. (2018). Davranışsal Finans: Aşırı Güven ve Kayıptan Kaçınma. *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar* (2.Baskı) içinde (165-185). Ankara: İmge Kitabevi.
- Yürük, S. (2017). *Davranışsal İktisat Bağlamında Tüketici Davranışlarının İncelenmesi: Örnek Çıpalama Uygulaması*. (Yayınlanmamış YL Tezi). Osmangazi Üniversitesi, Eskişehir.